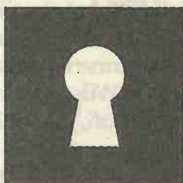
NAPOLEON HILL
W. CLEMENT STONE

CHEIA SUCCESULUI
GÂNDIREA POZITIVĂ







COLECȚIA
CĂRȚI CHEIE









NAPOLEON HILL (1883–1970) a fost un celebru autor american de cărți de literatură motivațională. A abandonat studiile de Jurnalistică pentru Drept, a lucrat pentru Andrew Carnegie și, evoluând rapid, a ajuns consilier pentru oameni de afaceri, lideri politici și președinți, precum: Woodrow Wilson, Franklin D. Roosevelt, Mahatma Gandhi, Thomas Edison, Henry Ford. Preocupările lui Hill au vizat convingerile personale ale individului și rolul lor în atingerea succesului. Ca rezultat al cercetărilor întreprinse, în calitate de reporter, și la imboldul lui Andrew Carnegie, autorul a formulat „filozofia împlinirii", reluată în multe dintre cărțile sale, cu scopul de a dezvălui calea spre îmbogățire, formula prin care orice om se poate realiza atât în plan material, cât și spiritual. Deși concepute cu mult timp în urmă, ideile lui Napoleon Hill sunt, în continuare, fundamentale pentru domeniul dezvoltării personale.

Cea mai celebră lucrare a lui Napoleon Hill, *De la idee la bani*, este, totodată, una dintre cele mai bine vândute cărți din toate timpurile. Alături de acest titlu, la Curtea Veche Publishing au mai apărut, de același autor, *Puterea de convingere* (2006), *Secretul bogățiilor* (2007), *Calea spre succes* (2011).

W. CLEMENT STONE (1902–2002), fondator și secretar al Combined Insurance Company din America, a pornit la drum cu doar 100 de dolari și a construit o companie valorând mai multe milioane de dolari. După cum a spus Norman Vincent Peale, autorul celebrei lucrări *Forța gândirii pozitive* (Curtea Veche Publishing, 1999): „Acești doi oameni au talentul rar întâlnit de a-i inspira și motiva pe oameni... De fapt, le datorez amândurora recunoștință pentru ajutorul și îndrumarea pe care mi le-au oferit prin scrierile lor."

NAPOLEON HILL
şi
W. CLEMENT STONE

CHEIA SUCCESULUI GÂNDIREA POZITIVĂ

Traducere din limba engleză de
MARIUS CHITOŞCĂ
şi
ALEXANDRU ION MACOVEI



Curtea veche

BUCUREŞTI, 2012

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HILL, NAPOLEON
Cheia succesului: gândirea pozitivă / Napoleon Hill, W. Clement Stone; trad.: Alexandru Ion Macovei și Marius Chitoșcă. — București: Curtea Veche Publishing, 2012
ISBN 978-606-588-276-8

I. Stone, Clement W.
II. Macovei, Alexandru Ion (trad.)
III. Chitoșcă, Marius (trad.)

159.923.2

Coperta: GRIFFON AND SWANS
www.griffon.ro

NAPOLEON HILL and W. CLEMENT STONE
Success Through a Positive Mental Attitude

ISBN 978-606-588-276-8



Această carte îi este dedicată lui
ANDREW CARNEGIE,
al cărui motto era:
„Pentru tot ceea ce merită să ai în viață,
merită să și muncești!",
precum și
CELEI MAI IMPORTANTE PERSOANE DIN LUME.

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
HILL, NAPOLEON
Cheia succesului gândirii pozitive / Napoleon Hill.

PREFAȚĂ

După cum scria odată marele filozof și gânditor religios Søren Kierkegaard: „Când cartea te citește pe tine înseamnă că e o carte bună."

Ții în mâini o astfel de carte — una care, pe lângă faptul că a devenit clasică în domeniul ei, are și acea calitate unică de a vorbi exact despre problemele tale, de a le înțelege și de a-ți oferi soluțiile potrivite, asemenea unui prieten vechi și înțelept.

Cu toate acestea, trebuie să te previn.

De una singură, cartea *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* nu va face nimic pentru tine. Dacă vrei cu-adevărat să-ți schimbi viața în bine și ești dispus să plătești prețul necesar, prin timp, gândire și efort, pentru a-ți atinge scopurile fără să te autoiluzionezi — *de-abia atunci* poți spune că ții în mână un diamant descoperit pe o plajă pustie, o hartă către un viitor mai bun, un plan valoros ce te va ajuta să-ți reconstruiești întregul viitor.

Vorbesc din experiență. În urmă cu mulți ani, din cauza greșelilor și a nesăbuinței mele, am pierdut tot ce aveam mai scump pe lume — familia, casa și slujba. Fără un ban în buzunar și fără niciun reper, am început să cutreier țara în lung și-n lat încercând să mă regăsesc și să aflu niște răspunsuri care să-mi facă viața suportabilă.

Am petrecut mult timp în bibliotecile publice, pentru că erau gratuite și călduroase. Am citit de toate, de la Platon până la Peale, în căutarea unui mesaj care să-mi arate unde

greșisem — și ce-aș fi putut face pentru a salva puținul care-mi mai rămăsese în viață.

Până la urmă, am descoperit răspunsul în cartea lui W. Clement Stone și a lui Napoleon Hill, *Cheia succesului. Gândirea pozitivă*. De peste cincisprezece ani, folosesc metodele și tehnicile uimitor de simple recomandate de această lucrare clasică și pot spune că m-am bucurat de mai multă bogăție și fericire decât aș fi meritat. Dintr-un vagabond fără bani și fără rădăcini, am devenit președinte a două corporații și redactor-șef al uneia dintre cele mai bune reviste de genul ei din lume, *Success Unlimited*. În plus, am scris șase cărți, dintre care una, *Cel mai vestit vânzător din lume*[1], a întrecut în vânzări toate cărțile din domeniul ei; a fost tradusă în paisprezece limbi și s-a vândut în peste trei milioane de exemplare.

Dacă n-aș fi aplicat zilnic principiile de reușită în viață din cartea lui Stone și a lui Hill, n-aș fi realizat nimic. Dacă eu am putut să fac toate acestea pornind de la zero, gândește-te ce-ai putea face *tu*, cu tot ceea ce ai deja.

Trăim într-o lume ciudată și în continuă schimbare; în fiecare zi apare câte-un fals profet ce-și propovăduiește propria metodă de atingere a fericirii și a succesului. Ca oricare altă modă, acești profeți vor dispărea la fel de repede precum au apărut, iar când se va ridica ceața, adevărul cărții lui Stone și a lui Hill va continua să schimbe viețile a mii de oameni, încă nenăscuți.

Vrei, cu-adevărat, să-ți schimbi viața în bine?

Dacă da, *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* poate să fie cel mai bun lucru care ți s-a întâmplat vreodată. Citește cartea! Studiaz-o! Citește-o iar! Apoi acționează! Dacă îți pui asta în minte, o să vezi că e foarte simplu.

Și-apoi o să ți se întâmple o mulțime de lucruri minunate.

Eu, unul, ar trebui s-o știu cel mai bine, nu?

OG MANDINO

[1] Apărută la Curtea Veche Publishing în 2008 (*n. red.*).

INTRODUCERE

Cel mai mare secret privind atingerea succesului este acela că nu există niciun secret.

Asta au descoperit sutele de mii de oameni care au citit cartea de față în cei 25 de ani care au trecut de la publicarea ei. Formula succesului — departe de a fi secretă, inaccesibilă sau greu de înțeles — este enunțată cât se poate de limpede în paginile care urmează.

Asemenea oamenilor de succes care și-au însușit ideile de-aici înaintea ta, și tu vei descoperi ce lucruri minunate ți se pot întâmpla în urma acestei lecturi — dacă ești pregătit pentru ea. Îți vei redobândi sănătatea fizică, mentală și morală; vei cunoaște fericirea și bunăstarea sau îți vei împlini oricare alt scop a cărui atingere nu încalcă legile divine și drepturile semenilor tăi.

Cum această ediție se adresează unei noi generații de cititori, poate c-ar fi bine să-ți ofer câteva detalii despre colaborarea dintre răposatul dr. Napoleon Hill și mine.

De la idee la bani. În 1937, eram proprietarul și administratorul organizației naționale de vânzări Combined Registry Company, dedicată în exclusivitate asigurărilor împotriva accidentelor. Morris Pickus, un bine cunoscut director de vânzări, consilier și conferențiar, mi-a împrumutat o carte de-abia apărută, intitulată *De la idee la bani*[1] și semnată de

[1] Apărută la Curtea Veche Publishing în 1998, 2011 (*n. red.*).

Napoleon Hill. Am citit-o din scoarță-n scoarță, pentru că filozofia pe care o expunea era foarte apropiată de a mea. De fapt, am fost atât de impresionat, încât am trimis câte-un exemplar fiecărui reprezentant de vânzări al companiei mele din Statele Unite.

Bingo! Trăsesem lozul cel mare, făcusem o descoperire profitabilă, și anume că volumul *De la idee la bani* era un instrument de lucru care le furniza reprezentanților mei de vânzări motivația necesară pentru a face mai mulți bani, crescând, astfel, profitul companiei — dar și venitul lor, reacționând la mesajul pe care-l transmitea cartea. Din acel moment, *De la idee la bani* a devenit nelipsit din pachetul de orientare distribuit la angajare tuturor salariaților din companiile mele.

Pe Hill l-am cunoscut în 1951. Pe-atunci avea 68 de ani și, în afara unor prelegeri ocazionale, ducea o viață retrasă, de gentleman provincial, în Glendale, California. Ne-am înțeles de minune încă din prima clipă. Discuția noastră a dat naștere multor idei interesante, așa că l-am rugat să se reapuce de scris și să-și reia activitatea de orator. A fost de acord, cu o singură condiție — aceea de a-i fi manager. Iar eu am acceptat, deși, ca director al unei corporații internaționale de asigurări, în valoare de mai multe milioane de dolari, aveam destule activități cu care să-mi ocup timpul.

Revista *Success*, care a început ca un breviar pentru membrii cluburilor noastre numite „GP — știința succesului", a fost unul dintre primele rezultate ale colaborării noastre. La înființarea sa, în 1954, am intitulat-o *Success Unlimited*. Scopul ei era acela de a injecta cititorilor noștri o doză lunară de motivație. Consideram că „motivația este ca un foc: dacă n-o alimentezi constant, se stinge". Ideea a funcționat și, încet, dar sigur, micuța noastră revistă a crescut în dimensiuni, scurtându-și numele și începând să găzduiască reclame în paginile sale, până când a devenit cunoscută, așa cum e și azi. Dincolo de toate aceste transformări, revista a rămas, totuși,

fidelă ideilor fundamentale expuse de mine și de Hill în primul număr. Este vorba de o serie de concepte pozitive care sunt, în continuare, la fel de importante cu privire la obținerea succesului, cum au fost și pentru carieriștii din anii '80. Aceste concepte se află la temelia cărții de față.

Oricât de incredibil li s-ar părea acest lucru cititorilor mai puțin familiarizați cu istoria literaturii motivaționale din America, ideile din paginile următoare își au originea într-un interviu pe care Napoleon Hill i l-a luat, în 1908, lui Andrew Carnegie, mare oțelar, filozof și filantrop.

Hill, născut într-o familie săracă, în ținutul deluros din Wise County, Virginia, a fost binecuvântat cu o mamă vitregă răbdătoare și calmă, care l-a convins să nu urmeze cele mai josnice porniri ale naturii sale, ci să se cultive și să-și stabilească țeluri înalte. În timpul școlii, s-a întreținut lucrând ca jurnalist la diverse publicații, în speranța că, în final, o să poată urma facultatea de drept. Totul s-a schimbat însă în ziua în care a fost trimis să-i ia un interviu lui Carnegie. Marele om a fost atât de impresionat de tânărul scriitor, încât l-a invitat la el acasă. Vizitele s-au succedat timp de trei zile încheiate. Bătrânul i-a prezentat în culori vii viețile marilor filozofi și impactul pe care l-au avut ideile acestora, de-a lungul secolelor, asupra civilizației, impresionându-l pe tânărul Hill, care l-a ascultat fascinat.

O provocare. Andrew Carnegie era un bun cunoscător al naturii umane. Una dintre modalitățile de a motiva un extrovertit autentic, plin de energie și tenacitate, ale cărui sentimente și judecăți se află într-un echilibru perfect, este de a-l provoca. Tânărul vizitator era întocmai o astfel de persoană, iar Carnegie a găsit o provocare surprinzătoare pentru el.

„Ce anume din spiritul acestei mari națiuni mă face pe mine, un străin, să pot întemeia o afacere și să mă pot îmbogăți?" l-a întrebat el. „Cum se face că aici oricine poate avea succes?" Și, înainte ca Hill să apuce să-i răspundă,

a continuat: „Te provoc să-ți dedici 20 de ani din viață studiului filozofiei reușitei americane și să găsești un răspuns. Primești?"

„Da", a exclamat Hill.

Andrew Carnegie avea o obsesie: *pentru tot ceea ce merită să ai în viață, merită să și muncești.* Era dispus să-i dedice tânărului autor o parte din timpul său, să-l sfătuiască, să-i dea scrisori de recomandare către toate personalitățile momentului și să-i acopere orice cheltuieli suplimentare, precum cele de transport, pentru ca acesta să-și poată întâlni viitorii subiecți. Dar, altfel, Hill era pe cont propriu, fiind nevoit să-și câștige singur traiul pe parcursul acestui proiect.

De-a lungul următorilor 20 de ani, Hill a intervievat peste 500 de oameni de succes, printre care pe Henry Ford, William Wrigley Jr., John Wanamaker, George Eastman, John D. Rockefeller, Thomas A. Edison, Theodore Roosevelt, Albert Hubbard, J. Ogden Armour, Luther Burbank, dr. Alexander Graham Bell, Julius Rosenwald.

Și chiar și-a câștigat traiul de unul singur — aplicând multe dintre principiile pe care le-a învățat de la Carnegie și de la ceilalți oameni de seamă pe care i-a intervievat. În cele din urmă, în 1928, și-a încheiat masiva lucrare în opt volume, intitulată *Law of Success,* care nu doar c-a făcut înconjurul lumii, dar continuă să fie publicată și astăzi, motivând mii de oameni să-și ia viața în mâini și să se realizeze.

La recomandarea senatorului Jennings Randolph, Hill a devenit consilierul președinților Woodrow Wilson și Franklin Delano Roosevelt, contribuind la decizii ce au influențat cursul istoriei americane.

La șapte ani după apariția lucrării *Law of Success,* în timp ce lucra pentru Roosevelt, Hill a început să scrie *De la idee la bani.* Cartea a devenit, instantaneu, un bestseller, fiind la fel de căutată și astăzi. A fost citită de nenumărate milioane de oameni care, asemenea mie, au ținut s-o recomande și altora.

De la idee la bani pornește de la principiile de bază ale filozofiei lui Andrew Carnegie, expuse de Hill în *Law of Success*. Ce-am încercat să facem în această carte, Hill și cu mine, și cred c-am reușit, a fost să extragem esența amândurora, astfel încât să devină imediat accesibilă oricui. Și încă ceva... *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* îți indică exact cum să folosești cea mai minunată mașinărie concepută vreodată, atât de impresionantă în construcția ei, încât n-ar fi putut fi creată decât de Dumnezeu. Această mașinărie este creierul tău, sistemul tău nervos — un computer uman —, din care s-au inspirat și creatorii calculatorului electronic, dar pe care acesta din urmă nu-l va putea egala nicicând.

Cheia succesului. Gândirea pozitivă îți indică exact *ce și cum să faci* pentru a te folosi de puterile subconștientului tău, punându-le la lucru în propriul beneficiu. Gândește-te o clipă: te-a învățat cineva vreodată cum să-ți folosești constructiv pasiunile, emoțiile, instinctele, tendințele, sentimentele, stările sau tiparele de gândire și de acțiune, cum să le neutralizezi, controlezi sau să intri în armonie cu ele? Te-a învățat cineva vreodată cum să țintești cât mai sus și să reușești, indiferent de obstacolele pe care le întâmpini? Dacă răspunsul este „nu", te felicit, pentru că ești pe punctul de-a te descoperi pe tine însuți! Dacă vei citi și vei aplica principiile din această carte, vei învăța toate aceste lucruri.

Doar rezultatele contează! Orice carte motivațională ar trebui judecată după un criteriu imuabil: rezultatele ei. Adică văzând dacă și-a determinat sau nu cititorii să se automotiveze cu privire la realizarea acțiunilor dorite. Potrivit acestui criteriu, *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* este cunoscută ca una dintre cele mai de succes cărți de genul ei publicate vreodată. Napoleon Hill, care a plecat dintre noi în 1970, o considera una dintre cele mai mari realizări ale sale. În cei 25 de ani de când a apărut în vitrinele librăriilor, s-au vândut peste 900 000 de exemplare. Cititorii noștri au avut rezultate

excepționale, schimbându-și viața în bine, înfruntându-și problemele cu curaj și transformându-și dorințele în realitate.

Og Mandino, renumit orator și autor al volumului *Cel mai vestit vânzător din lume*, dar și al multor altor bestselleruri, a fost unul dintre cei care au văzut cu ochii lor cum li s-a schimbat viața în urma citirii acestei cărți, experiență deja descrisă în prefață.

Când i-am spus de această nouă ediție, Norman Vincent Peale mi-a scris, spunându-mi: „*Cheia succesului. Gândirea pozitivă* este una dintre puținele cărți motivaționale ingenioase din vremurile noastre. Ar trebui să se afle pe lista de lecturi obligatorii a oricărei persoane care-și dorește să reușească în viață."

Un alt scriitor motivațional de excepție, Denis Waitley, autorul scrierilor *Seeds of Greatness* și *Psychology of Winning*, mi-a spus: „Cartea dumneavoastră mi-a schimbat viața, transformându-mă dintr-un simplu concurent într-un lider. Napoleon Hill m-a pus pe drumul cel bun, iar dumneavoastră sunteți și astăzi o constantă sursă de inspirație pentru mine. Le spun tuturor: «Dacă vreți să fiți mereu în frunte, citiți *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* măcar o dată pe an!» Eu așa fac și învăț ceva nou din ea de fiecare dată."

Reverendul Robert H. Schuller mi-a mărturisit: „*Cheia succesului. Gândirea pozitivă* este una dintre cele zece cărți care au avut cea mai mare influență asupra credinței și filozofiei mele. Este o carte de căpătâi, clasică, epocală, despre unul dintre cele mai importante subiecte pe care le poate studia cineva. Nimeni nu poate pretinde că și-ar fi desăvârșit educația fără conceptele pe care le-ați expus tu și Napoleon Hill cu atâta măiestrie și înțelepciune în paginile ei."

De-a lungul anilor, poate cea mai satisfăcătoare dovadă a efectelor cărții a fost reprezentată însă de nenumărații indivizi care m-au abordat după câte-o conferință, cerându-mi să le dau un autograf. Toți, aproape fără greș, îmi spun același lucru: „Vreau să vă mulțumesc. Această carte mi-a schimbat

viața." Cu toate c-aș putea să ofer mii și mii de mărturii asemănătoare, cea mai importantă ar fi chiar a ta, când vei citi și vei aplica principiile din această carte.

Indicații speciale. Citește această carte ca și cum noi, autorii, am fi prietenii tăi apropiați și am fi scris-o numai și numai pentru tine. Subliniază propozițiile, citatele și cuvintele care simți că-ți spun ceva. Memorează preceptele motivaționale. Fii tot timpul conștient de faptul că scopul acestei cărți este acela de a te motiva, astfel încât să acționezi pentru a-ți transforma dorințele în realitate.

Abraham Lincoln și-a creat obiceiul de a încerca să învețe tot ce putea din cărțile pe care le citea, din întâmplările de zi cu zi sau de la oamenii pe care-i întâlnea. Toate constituiau pentru el un prilej de reflecție și așa a reușit să recunoască, să relaționeze, să asimileze și să folosească ideile din lumea înconjurătoare în scopuri proprii.

Și tu îți poți transforma gândirea creatoare, talentul artistic, cunoașterea, personalitatea și energia fizică în succes, bogăție și fericire. Dacă dovedești disponibilitate, această carte îți va spune cum s-o faci, motivându-te să încerci.

Caută în ea mesajul care ți s-ar putea aplica ție! Când îl găsești, fii atent la el și acționează! Pentru a-ți canaliza mintea spre făgașul dorit, în scurtele momente de reflecție de peste zi încearcă să răspunzi la întrebările de la sfârșitul fiecărui capitol. Împrumutând o frază de-a lui Pat Ryan, președinte și CEO al companiei de asigurări Combined International, pe care am fondat-o, *singurul lucru care te-mpiedică să-ți dai seama cât de sus poți ajunge este propria minte.*

W. CLEMENT STONE

Partea întâi

Începutul drumului către reușită

1
Fă cunoștință cu cea mai importantă persoană din lume

Fă cunoștință cu cea mai importantă persoană din lume! Undeva, pe parcursul acestei cărți, o vei întâlni pe neașteptate, cu un fior de recunoaștere ce-ți va schimba întreaga viață. Când o vei întâlni, îi vei afla și secretul. Vei descoperi că duce pretutindeni cu sine un talisman invizibil gravat cu inițialele GP pe-o parte și GN pe cealaltă.

Acest talisman invizibil are două puteri uimitoare: pe cea de-a atrage bogăția, succesul, fericirea și sănătatea și pe cea de-a le respinge — de a te lipsi de tot ceea ce face ca viața să merite să fie trăită. Prima dintre aceste puteri, GP, este cea care le permite unora să ajungă în vârf și să rămână acolo. Cea de-a doua îi ține pe ceilalți la pământ sau îi trage în jos, dacă au reușit să se cațere până în vârf.

Poate că povestea lui S.B. Fuller va fi pilduitoare.

„Suntem săraci — dar nu din vina Domnului." S.B. Fuller era unul dintre cei șapte copii ai unui fermier de culoare din Louisiana, care luase în arendă o bucată de pământ. A început să muncească de la vârsta de cinci ani. La nouă ani, deja mâna catâri. Nimic neobișnuit în asta: mulți dintre copiii țăranilor săraci, care lucrau pământuri luate în arendă, începeau să muncească foarte de timpuriu. Aceste familii își acceptau sărăcia și nu pretindeau nimic mai mult.

Tânărul Fuller se deosebea de prietenii săi într-o singură privință: avea o mamă remarcabilă. Deși nu cunoscuse niciodată altă existență decât cea precară, ea a refuzat să accepte această condiție pentru copiii ei. Știa însă că, într-o lume plină de bogății și bucurie, era nedrept că familia ei se chinuia să trăiască de pe azi pe mâine. Obișnuia să-i vorbească fiului său despre visurile ei.

„N-ar trebui să fim săraci, S.B.", obișnuia ea să-i spună. „Și să nu care cumva să te-aud vreodată zicând că e voia Domnului ca noi să trăim în sărăcie. Suntem săraci — dar nu din voia Domnului. Ci din pricină că tatăl tău n-a nutrit niciodată dorința de a fi bogat. Nimeni din familia noastră n-a visat să fie mai presus decât este."

Nimeni nu simțise *dorința* de-a fi bogat. Această idee a prins rădăcini atât de trainice în mintea sa, încât a ajuns să-i schimbe întreaga viață. Și-a concentrat mintea numai asupra lucrurilor pe care le dorea și, astfel, a întreținut flacăra arzătoarei dorințe de îmbogățire. Cea mai rapidă cale de a face bani, a decis el, era aceea de-a vinde ceva. A ales săpunul. Timp de 12 ani a vândut săpun din ușă în ușă. Apoi, a aflat că firma de la care își achiziționa produsele urma să fie scoasă la licitație. Prețul era de 150 000 $. În cei 12 ani în care vânduse săpun, reușise să pună deoparte 25 000 $. S-a înțeles cu vânzătorul să depună cei 25 000 $ pe care-i avea ca garanție și să facă rost de restul banilor în următoarele zece zile. În contract, exista și o clauză potrivit căreia, dacă nu reușea să strângă la timp cei 125 000 $ care-i mai trebuiau, pierdea garanția.

În cei 12 ani în care fusese vânzător de săpun, S.B. Fuller câștigase respectul și admirația multor oameni de afaceri. Așa că a apelat la ei. A mai obținut bani și de la prieteni, de la grupuri de investiții și de la alți creditori. În ajunul celei de-a zecea zile, strânsese 115 000 $. Îi mai lipseau 10 000 $.

Caută lumina. „Epuizasem toate sursele de credit pe care le cunoșteam, își amintește el. Era noaptea târziu. În întunericul camerei mele, am îngenuncheat și-am început să mă rog. L-am implorat pe Dumnezeu să mă îndrume către persoana care-mi va împrumuta cei 10 000 $ la timp. M-am hotărât să iau mașina și să conduc pe strada 61 până ce voi vedea o lumină la fereastra unui bloc de firme. I-am cerut lui Dumnezeu ca această lumină să fie semnul răspunsului său."

Era ora unsprezece noaptea, când Fuller a pornit pe strada 61. În cele din urmă, a văzut o lumină la fereastra unui antreprenor.

A oprit și-a intrat înăuntru. Așezat la birou, stătea un bărbat ostenit de pe urma unei lungi zile de lucru. Fuller îl cunoștea din vedere. Era conștient că va trebui să-și ia inima-n piept și să fie îndrăzneț.

„Vreți să câștigați 1 000 $?" l-a întrebat el, fără înconjur.

Antreprenorul a fost luat prin surprindere de întrebare, dar răspunsul lui a fost: „Da, firește!"

„Atunci, scrieți-mi un cec de 10 000 $, iar când veți primi banii înapoi, o să scoateți un profit de 1 000 $", își amintește Fuller că i-a spus. I-a prezentat apoi lista celorlalți oameni care se hotărâseră să investească și i-a explicat în amănunt despre ce afacere era vorba.

Să vedem care a fost secretul succesului său. În seara aceea, când a părăsit biroul antreprenorului, Fuller avea în buzunar un cec de 10 000 $. Ulterior, a devenit acționar majoritar nu doar în acea companie, ci și în alte șapte, printre care patru firme de cosmetice, o galanterie, o firmă de etichete și un ziar. De curând, când l-am rugat să descoperim împreună care era secretul succesului său, ne-a răspuns cu aceleași cuvinte pe care le folosise mama lui cu atâta amar de ani în urmă:

„Suntem săraci — dar nu din vina Domnului. Ci din pricină că tatăl tău n-a nutrit niciodată dorința de a fi bogat.

Nimeni din familia noastră nu a visat să fie mai presus decât este."

„Vedeți dumneavoastră, ne-a mărturisit el, știam ce voiam, dar nu știam cum să obțin acel lucru. Așa că am citit *Biblia* și alte cărți motivaționale. M-am rugat să dobândesc cunoașterea de care aveam nevoie pentru a-mi atinge obiectivele. Trei cărți au avut un rol covârșitor în transformarea arzătoarei mele dorințe în realitate. Acestea sunt: 1) *Biblia,* 2) *De la idee la bani* și 3) *The Secret of the Ages.* Pentru mine, cea mai mare inspirație a fost *Biblia.*

Dacă știi ce-ți dorești, îți va fi mai ușor să recunoști acel lucru atunci când îl vei întâlni. Când citești o carte, spre exemplu, vei recunoaște oportunitățile care te pot ajuta să obții ceea ce-ți dorești."

S.B. Fuller a purtat cu el talismanul invizibil cu inițialele GP pe o parte și GN pe cealaltă. L-a întors cu fața potrivită în sus — cea cu GP — și i s-au întâmplat lucruri minunate. A reușit să transforme în realitate niște idei care nu fuseseră decât simple visuri.

Important de reținut, în acest caz, este că Fuller a pornit în viață cu mai puține avantaje decât noi, ceilalți. Dar și-a ales un țel important și l-a urmărit cu încăpățânare. Firește, țelul pe care-l alegem depinde de fiecare dintre noi. În timpurile pe care le trăim și în această lume, încă mai ai dreptul de-a spune răspicat: „Asta am ales! Asta vreau să realizez!" Iar dacă scopul tău nu contrazice legile divine sau ale societății, nimeni nu te va împiedica să-l atingi. *Încercând, nu ai nimic de pierdut, ci numai de câștigat. Doar cei care perseverează cu obstinație și dovedesc GP vor avea succes.*

Obiectul cu care îți încerci puterile depinde numai de tine. Nu toată lumea tânjește să fie un S.B. Fuller, responsabil de mari concerne de producție. Nu oricine ar alege să plătească prețul necesar pentru a fi un mare artist. Pentru mulți, bogățiile vieții înseamnă cu totul altceva. Capacitatea de a duce o viață fericită, stând sub semnul iubirii, este tot

o reușită. Poți avea asta și multe alte bogății. Alegerea îți aparține.

Dar orice-ar însemna succesul pentru tine — chit că e vorba de a devenit bogat, ca pentru S.B. Fuller, sau de a descoperi un nou element chimic, de a crea o nouă piesă muzicală, de a cultiva un trandafir ori de a crește un copil —, talismanul invizibil cu inițialele GP pe-o parte și GN pe cealaltă te poate ajuta să-l dobândești. Prin GP vei atrage tot ceea ce este bun și pozitiv. Prin GN, le vei respinge.

În orice necaz se-ascunde sămânța unui câștig egal sau mai mare cu acesta. „Dar dacă am un handicap fizic? Cum mă poate ajuta o simplă schimbare de atitudine?" te-ai putea întreba. Poate că povestea lui Tom Dempsey, un băiat care s-a născut handicapat, îți va oferi un răspuns.

Tom s-a născut fără jumătate din piciorul drept și cu un ciot în locul mâinii de pe aceeași parte. În copilărie, i-ar fi plăcut și lui să practice diverse sporturi, ca toți ceilalți băieți. Cel mai mult însă își dorea să joace fotbal american. Așa că părinții i-au comandat un picior artificial. Era din lemn, iar la capăt avea montat un tenis special, pentru ca băiatul să poată juca fotbal. Tom se antrena ore întregi în fiecare zi, lovind întruna mingea cu piciorul lui de lemn. Atât de mult s-a străduit, încât a ajuns un maestru al loviturilor în adâncime, fiind angajat de echipa New Orleans Saints.

Când, în ultimele două secunde ale meciului, Tom Dempsey, cu piciorul său schilod, a dat golul final, de la o distanță de 64 de yarzi, strigătele de bucurie ale celor 66 910 fani din tribune s-au făcut auzite în întreaga Americă. A fost cel mai lung gol în adâncime dat în întreaga istorie a fotbalului american și le-a asigurat celor de la Saints o victorie cu 19 la 17 în fața celor de la Detroit Lions.

„Am fost învinși printr-un miracol", a declarat antrenorul echipei din Detroit, Joseph Schmidt. Iar pentru mulți, exact asta a și fost — răspunsul la toate rugăciunile lor.

„Nu Tom Dempsey a dat acel gol, ci însuși Dumnezeu", a spus fundașul celor de la Lions, Wayne Walker.

„Foarte interesant, ai putea spune, dar ce relevanță are povestea lui Tom Dempsey pentru mine?"

Iar răspunsul nostru ar fi: „Nu foarte multă — dacă nu îți vei forma obișnuința de a recunoaște, relaționa, asimila și folosi principii universale, pe care să ți le însușești, acționând ulterior pe baza lor, pentru a-ți îndeplini dorințele."

Și care sunt principiile din povestea lui Tom Dempsey pe care le-ai putea aplica și tu, indiferent dacă ai sau nu vreun handicap? Ele pot fi deprinse și aplicate chiar și de copii:

- numai cei care nutresc dorința arzătoare de a realiza scopuri înalte cunosc măreția;
- numai cei care perseverează neîncetat, având mereu o GP, reușesc să aibă succes și să-l păstreze;
- indiferent de domeniul de activitate, pentru a te realiza trebuie să exersezi... să exersezi... și iar să exersezi;
- munca și efortul devin distractive, dacă-ți stabilești obiective specifice atractive;
- pentru cei care sunt motivați prin GP să se realizeze, în fiecare obstacol, neajuns, necaz se ascunde sâmburele unui câștig egal sau mai mare cu acesta;
- cea mai mare putere a omului este cea dobândită prin rugăciune.

Pentru a învăța și a aplica aceste principii, întoarce talismanul cu fața pe care scrie GP în sus.

Când Henley a scris poeticele versuri: „Dar sunt stăpânul sorții mele: / Cârmaciul sufletului meu"[1], ne-ar fi putut spune că suntem stăpâni pe soarta noastră *tocmai* pentru că suntem

[1] Traducere de Dan Duțescu, în „Antologie de poezie engleză de la începuturi până azi", vol. al III-lea, Editura Minerva, București, 1983, p. 210 (*n. red.*).

stăpâni, înainte de toate, pe propriile *atitudini*. Atitudinea ne modelează viitorul. Aceasta este o lege universală. Poetul ne-ar fi putut transmite la fel de bine și că această lege funcționează indiferent de faptul că atitudinile noastre sunt constructive sau distructive. Legea spune că transformăm în realitate gândurile și atitudinile ce ne ocupă mintea, indiferent de care-ar fi acestea. Transformăm în realitate gândul sărăciei la fel de repede pe cât îl transformăm pe cel al bogăției. Dar când atitudinea noastră față de noi înșine are suficient aplomb, iar cea față de ceilalți este generoasă și milostivă, atragem o porție considerabilă de succes.

Un om cu-adevărat mare. Luați-l, spre exemplu, pe Henry J. Kaiser, un om plin de succes, grație încrederii avute în forțele proprii. Companiile care-i poartă numele valorează peste un miliard de dolari. Pentru că a fost generos și milostiv față de alții, celor care nu puteau vorbi li s-au dezlegat limbile, cei infirmi au reușit să fie utili societății și sute de mii de persoane au primit îngrijiri spitalicești extrem de ieftine. Toate acestea constituie vlăstarii gândurilor plantate în el de mama lui.

Mary Kaiser i-a oferit fiului său *darul neprețuit* și l-a învățat să pună în aplicare *cea mai importantă valoare din întreaga viață*:

1. *Darul neprețuit*. La sfârșitul unei zile de muncă, Mary Kaiser își petrecea ore întregi ca soră de caritate, ajutându-i pe cei mai puțin norocoși dintre semenii săi. Adeseori, îi spunea fiului ei: „Henry, nimic nu poate fi realizat fără muncă. Chiar dacă de pe urma mea nu-ți va rămâne nimic altceva decât *dorința de-a munci*, îți voi fi lăsat un dar neprețuit: *bucuria de-a munci*."
2. *Cea mai importantă valoare din întreaga viață*. „Mama mea a fost cea care m-a învățat pentru prima dată care sunt cele mai importante valori în viață, a spus Kaiser, fiul.

Printre ele se numără dragostea de oameni și importanța de a-i sluji pe ceilalți. *Să-i iubești și să-i slujești pe ceilalți,* obișnuia ea să spună, *e cea mai importantă valoare din întreaga viață."*

Henry J. Kaiser a cunoscut puterea GP. A știut ce poate face cu viața lui și pentru țara lui. În aceeași măsură, a cunoscut și puterea GN. În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, a construit 1 500 de vase atât de repede, încât a uimit întreaga lume. Când a declarat: „Vom construi un vas de tip Liberty la fiecare zece zile", experții au spus că era imposibil. Cu toate acestea, Kaiser a făcut-o. Cei care consideră că *nu pot* realiza un anume lucru, resping pozitivul. Cei care consideră c-o *pot* face, resping negativitatea, folosind latura pozitivă a talismanului lor.

Tocmai de-aceea trebuie să fim precauți când ne folosim talismanul. Latura pe care scrie GP te poate ajuta să te bucuri de toate binecuvântările vieții. Te poate ajuta să depășești obstacolele care-ți ies în cale și să descoperi care-ți sunt punctele forte. Te poate ajuta s-o iei înaintea adversarilor tăi și, așa cum i s-a întâmplat lui Kaiser, să transformi în realitate ceea ce toți ceilalți consideră a fi imposibil.

Dar latura sa cu GN este la fel de puternică. În loc să atragă fericirea și succesul, ea poate atrage disperarea și înfrângerea. Ca orice altă putere, aceasta poate fi periculoasă, dacă nu este folosită așa cum trebuie.

Cum își exercită GN respingerea. Există o poveste plină de învățăminte despre forța de respingere a GN. Se petrece într-unul dintre statele noastre sudice. Acolo unde încă mai erau folosite șemineuri la încălzirea locuințelor, trăia un tăietor de lemne care nu prea avea noroc în viață. Timp de peste doi ani, îi furnizase lemne de foc unuia dintre proprietarii din zonă. Tăietorul de lemne știa că, pentru a-i încăpea

acestuia în șemineu, buștenii nu trebuiau să depășească 20 de centimetri lungime.

Odată, proprietarul a comandat o căruță de lemne, dar n-a putut sta acasă pentru a primi transportul. Când a ajuns înapoi acasă, a constatat că majoritatea buștenilor erau mai mari decât trebuiau să fie. L-a sunat pe tăietorul de lemne și i-a cerut să vină și să spargă buștenii.

„Nu pot face așa ceva, a replicat pădurarul. M-ar costa mai mult decât toate lemnele la un loc." Și a închis.

Proprietarul, rămas cu buștenii pe cap, n-a stat însă pe gânduri, ci și-a suflecat mânecile și s-a apucat să-i taie de unul singur. La un moment dat, a descoperit că unul dintre bușteni era mai noduros și avea o gaură pe care cineva se străduise s-o acopere cu multă grijă. L-a ridicat, observând că părea neobișnuit de ușor și de gol în interior. Cu o lovitură sănătoasă, l-a despicat în două.

Din interiorul lui s-a rostogolit un sul de staniol înnegrit de vreme. Proprietarul s-a aplecat, l-a ridicat de jos și l-a desfăcut. Spre uimirea lui, conținea bancnote foarte vechi de 50 și 100 $. Era limpede că bancnotele stătuseră ascunse în trunchiul de copac foarte multă vreme, pentru că hârtia era extrem de sfărâmicioasă la atingere. Proprietarul dovedea GP. Singurul lui gând a fost să returneze bancnotele proprietarului lor de drept. Așa că a pus mâna pe telefon și l-a sunat din nou pe tăietorul de lemne, întrebându-l din ce loc fuseseră aduși butucii. Dar și de această dată, GN a tăietorului și-a exercitat puterea de respingere.

„Asta nu-i treaba ta! s-a răstit el. Dacă-ți dezvălui secretele, oamenii te vor trăda cu prima ocazie." În ciuda tuturor eforturilor sale, proprietarul n-a aflat niciodată de unde proveneau buștenii și nici cine ascunsese banii în interiorul unuia dintre ei.

Acum, tâlcul acestei povești nu stă în ironia ei. E-adevărat că omul cu GP a descoperit banii, iar cel cu GN nu. Dar e la fel de-adevărat că toată lumea are parte de întâmplări

norocoase din când în când. Cu toate acestea, cel care dă dovadă de GN nu va reuși să profite de pe urma lor. Iar cel care dovedește GP va adopta o atitudine prin care va reuși să întoarcă chiar și cele mai nefericite întâmplări în avantajul său.

Printre angajații de la Combined Insurance Company of America, se afla și un vânzător pe nume Al Allen. Al și-a dorit să ajungă cel mai bun vânzător din companie, așa că a încercat să aplice principiile motivaționale pe care le-a descoperit în diverse cărți și reviste. Tot căutând, a dat peste un editorial din *Success Unlimited*, intitulat „Develop Inspirational Dissatisfaction". N-a trecut mult și a avut ocazia să și pună în practică ceea ce citise. Tocmai trecuse printr-o perioadă proastă și, cu ocazia asta, a reușit să-și regândească atitudinea pentru a pune la lucru, în interes propriu, latura cu GP a talismanului său invizibil.

A învățat cum să-și transforme nemulțumirile în surse de motivație. Într-o zi geroasă de iarnă, Al a vizitat toate magazinele de pe o stradă din Wisconsin, încercând, fără niciun succes, să-și vândă asigurările. Firește că asta l-a nemulțumit, însă GP i-a transformat *nemulțumirea* în *nemulțumire cu potențial motivațional.*

De ce?

Și-a amintit de editorialul pe care-l citise și a pus principiile respective în aplicare. A doua zi, înainte de-a pleca să-și facă tura, le-a povestit colegilor de eșecul din ziua precedentă. Le-a zis: „O să vedeți voi! Astăzi o să mă duc la aceleași magazine și-o să vând mai multe polițe decât voi toți la un loc!"

Și, fapt remarcabil, asta a și făcut. S-a întors în aceeași zonă și-a vizitat toți patronii cu care vorbise mai înainte. A vândut 66 de polițe împotriva accidentelor.

Asta da realizare ieșită din comun! Și a fost înfăptuită tocmai din pricina întâmplării „ghinioniste" care l-a făcut

să bântuie timp de opt ore încheiate, prin vânt și zloată, fără să vândă o singură poliță. Al Allen a reușit să-și regândească atitudinea. Într-o singură zi, a reușit să transforme acea nemulțumire negativistă, pe care ar simți-o fiecare dintre noi în circumstanțe similare, într-un succes. Al chiar a devenit cel mai bun vânzător al companiei și a fost promovat în funcția de director de vânzări.

Această capacitate de a întoarce talismanul invizibil cu fața GP în sus este caracteristică multora dintre oamenii noștri de succes. Cei mai mulți dintre noi tind să considere că succesul este atins prin cine știe ce mijloace misterioase ce depind de avantaje pe care nu le avem. Și poate tocmai pentru că le avem, nu reușim să le vedem. Ceea ce este evident rămâne, adeseori, invizibil. Avantajul nostru, al fiecăruia dintre noi, este GP, și nu-i nimic misterios în asta.

Odată ajuns pe culmile succesului, Henry Ford a devenit un om extrem de invidiat. Oamenii considerau că succesul lui se datorează norocului sau unor prieteni influenți, sau geniului său, sau oricărui alt „secret" pe care numai el îl știa. Și, fără îndoială că unele dintre aceste lucruri au jucat, și ele, rolul lor. Însă mai era ceva. Poate că numai o persoană dintr-o sută de mii cunoștea adevăratul motiv al succesului lui Ford și s-ar fi rușinat să vorbească despre asta, dată fiind simplitatea sa. O scurtă privire aruncată asupra lui Ford în acțiune ar trebui să facă lumină asupra acestui „secret".

Cu mulți ani în urmă, Henry Ford a hotărât să creeze acum faimosul motor cunoscut drept V-8. Voia să construiască un motor cu toți cei opt cilindri turnați într-un singur bloc de metal, așa că le-a cerut inginerilor săi să găsească o soluție. Toți, până la unul, au răspuns că era *imposibil* să torni un motor pe benzină cu opt cilindri dintr-o singură bucată.

Ford a replicat: „Voi faceți-o oricum!"

„Dar, au răspuns ei, e imposibil."

„Treceți la treabă, le-a ordonat Ford, și nu vă opriți până nu reușiți, oricât de mult durează."

Inginerii s-au pus pe treabă. Oricum, dacă voiau să mai lucreze acolo, n-aveau altă soluție. După șase luni, tot nu reușiseră. Alte șase luni, și nimic. Cu cât încercau mai abitir, cu-atât părea mai „imposibil".

La sfârșitul anului, Ford a venit să vadă cât progresaseră. Răspunsul lor era același, nu găsiseră nicio cale de-a produce un astfel de motor. „Dați-i bătaie, a zis Ford. Îl vreau și-o să-l am!"

Și ce s-a întâmplat?

Ei bine, firește că motorul nu era imposibil de construit. Modelul Ford V-8 a devenit cea mai de succes mașină de pe șosele, propulsându-i pe Ford și compania sa atât de departe în fața concurenților săi, încât acestora le-au trebuit ani de zile ca să-i ajungă din urmă. El și-a folosit GP. Și tu ai la dispoziție aceeași putere. Dacă o folosești, dacă întorci talismanul pe partea cea bună, cum a făcut Henry Ford, și tu te vei bucura de succes, reușind să transformi în realitate cea mai improbabilă dintre posibilități. Dacă știi ce-ți dorești, vei găsi o cale de-a obține acel lucru.

Dacă s-ar pensiona la 65 de ani, un bărbat de 25 de ani ar avea înaintea lui aproximativ 100 000 de ore de lucru. Câte dintre ele vor fi însuflețite de minunata putere a GP? Și câte dintre ele se vor prăbuși, sterile, sub nemiloasele lovituri ale GN?

Dar cum faci să folosești GP, mai degrabă decât GN? Unii par să utilizeze această putere în mod instinctiv. În ceea ce privește crearea mașinii Ford, Henry Ford s-a dovedit a fi unul dintre aceștia. Alții trebuie s-o cultive. Al Allen a învățat s-o folosească asimilând ceea ce citise în reviste și cărți motivaționale. *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* este o astfel de carte.

Și tu poți învăța să-ți cultivi GP.

Unii folosesc GP o vreme, dar apoi, când suferă un eșec, își pierd încrederea în ea. Încep cu dreptul, dar la primul „ghinion" întorc talismanul cu partea negativă în sus. Nu

reușesc să-și dea seama că succesul nu e *păstrat* decât de aceia care *perseverează neobosit prin intermediul GP*. Sunt asemenea acelui bătrân și celebru cal de curse, John P. Grier. Un pursânge care promitea foarte mult, atât de mult, încât a fost crescut și antrenat cu un singur gând în minte, acela de a-l învinge pe cel mai bun cal de curse din toate timpurile: Man o'War.

Nu-ți lăsa mentalitatea să te transforme într-un „fost". Cei doi armăsari s-au întâlnit, în sfârșit, la cursa Dwyer, de la hipodromul Aqueduct, în iulie 1920. A fost o zi de pomină. Ochii tuturor erau fixați pe linia de start. Cei doi cai au început cursa umăr la umăr și-au continuat așa o vreme. Era limpede că John P. Grier îl stimula pe Man o'War să facă cursa vieții lui. La borna de un sfert de milă, cei doi erau la egalitate. La fel și la cea de jumătate și, tot așa, la cea de trei sferturi. Dar dintr-odată, pe ultima linie dreaptă, John P. Grier a ridicat tribunele în picioare, începând să câștige teren în fața lui Man o'War.

Pentru jocheul lui Man o'War a fost un moment de criză. A strâns din dinți și s-a hotărât: acum ori niciodată. Pentru prima dată în cariera marelui armăsar, jocheul l-a biciuit zdravăn pe coapse cu cravașa. Man o'War a reacționat imediat, de parc-ar fi avut coada în flăcări. A țâșnit în față, mâncând pământul și lăsându-l pe John P. Grier în urmă, de parcă acesta nu s-ar fi mișcat deloc. La finalul cursei, Man o'War a sosit cu șapte lungimi în fața lui John P. Grier.

Important însă, din punctul nostru de vedere, este efectul pe care l-a avut această înfrângere asupra celuilalt cal. John P. Grier fusese un cal de mare clasă, un adevărat campion, dar această cursă i-a frânt spiritul, lăsându-l neputincios. După aceea, toate cursele în care a alergat n-au fost decât niște tentative slabe, fără vână, și n-a mai câștigat niciodată.

Oamenii nu sunt cai de curse, dar această poveste ne amintește de nenumărații antreprenori care, în perioada

de înflorire economică din anii '20, au pornit la drum cu o minunată atitudine câștigătoare. Au atins succesul financiar, dar apoi, în anii '30, când i-a lovit Marea Criză Economică, au aflat ce-nseamnă înfrângerea. Au fost pur și simplu zdrobiți. Din pozitivă, atitudinea lor a devenit negativă. Talismanul lor s-a întors cu latura GN în sus. Au încetat să mai lupte. Asemenea lui John P. Grier, au devenit niște „foști".

Unii par să folosească GP aproape tot timpul. Alții încep s-o facă, apoi renunță. Iar alții — cei mai mulți dintre noi — nici măcar n-au început să folosească incredibila putere pe care o au la dispoziție.

Dar noi? Putem noi *învăța* să folosim GP la fel cum am deprins alte aptitudini pe care le avem?

Răspunsul nostru, bazat pe ani întregi de experiență, este un „da" răsunător.

Acesta este subiectul cărții de față. În capitolele următoare îți vom arăta cum o poți face. Iar efortul tău nu va fi în van, pentru că GP este ingredientul esențial al succesului în viață.

Fă cunoștință cu cea mai importantă persoană din lume. Ziua în care vei recunoaște cu ochii tăi puterea GP va fi cea în care vei cunoaște cea mai importantă persoană din lume! Cine este aceasta? Păi, evident că, din perspectiva ta și a vieții tale, aceasta ești chiar *tu*! Uită-te bine la tine! Nu-i așa că porți cu tine un talisman invizibil gravat cu inițialele GP pe o parte și cu GN pe cealaltă? Dar ce este, oare, acest talisman, această putere? Acest talisman este chiar mintea ta. GP înseamnă gândirea pozitivă.

Gândirea pozitivă este gândirea potrivită. Care este *cea mai bună* mentalitate? În genere, ea cuprinde toate caracteristicile marcate cu „plus", desemnate prin cuvinte precum credință, integritate, speranță, optimism, curaj, spirit de inițiativă, generozitate, toleranță, tact, bunătate și bun-simț. O persoană cu o gândire pozitivă tinde către țeluri înalte și se străduiește neîncetat să le atingă.

GN reprezintă gândirea negativă și are caracteristici opuse celei pozitive.

După ani întregi în care au studiat oamenii de succes, autorii cărții *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* au ajuns la concluzia că gândirea pozitivă este acel secret incredibil de simplu pe care îl împărtășesc cu toții.

GP a fost cea care i-a permis lui S.B. Fuller să depășească dezavantajele sărăciei. GP a fost cea care l-a motivat pe Tom Dempsey, în ciuda piciorului său de lemn, să dea cel mai lung gol din istoria fotbalului american profesionist. Și, cu siguranță, tot gândirea pozitivă a fost cea care i-a permis lui Henry J. Kaiser să construiască o navă Liberty la fiecare zece zile. Capacitatea lui Al Allen de a-și întoarce talismanul cu fața potrivită în sus i-a dat puterea de a se întoarce la potențialii săi cumpărători — aceiași care îl refuzaseră cu o zi înainte — și a stabili un nou record de vânzări.

Știi cum să-ți faci talismanul invizibil să lucreze pentru tine? Poate că da, poate că nu. Poate că ți-ai dezvoltat și întărit GP până într-acolo, încât viața-ți îndeplinește orice dorință demnă de acest nume. Dar dacă nu, o vei putea face parcurgând această carte, de-a lungul căreia vei învăța cum să eliberezi puterea magică a GP în viața ta.

Această carte îți spune ce înseamnă gândirea pozitivă și cum poate fi ea cultivată și pusă în aplicare. Este unul dintre cele 17 principii *esențiale* pentru atingerea unei reușite binemeritate. Reușita este atinsă printr-o combinație de GP și unul sau altul dintre celelalte 16 principii esențiale ale succesului. Învață să le stăpânești. Începe să le aplici imediat ce vei ajunge să le recunoști citind despre ele în *Cheia succesului. Gândirea pozitivă*. Când îți vei însuși toate cele 17 principii, vei avea o gândire pozitivă dintre cele mai puternice. Iar răsplata va fi succesul, sănătatea, fericirea, bunăstarea sau împlinirea oricărui alt țel clar pe care ți l-ai ales în viață. Toate acestea vor fi ale tale, cu condiția să nu încalci legile Inteligenței

Infinite și drepturile semenilor tăi. Încălcarea lor atrage cea mai puternică formă de respingere exercitată de GN.

În capitolul 2 vei găsi formula prin care-ți vei putea păstra gândirea pozitivă asupra vieții. Învaț-o, aplic-o în tot ceea ce faci și vei fi pe drumul cel bun către îndeplinirea tuturor dorințelor.

LISTA DE REPERE NR. 1
Gânduri de căpătâi

1. Fă cunoștință cu cea mai importantă persoană din lume! Aceasta ești chiar *tu*! Succesul tău, sănătatea, fericirea, bogăția ta depind de felul în care-ți folosești talismanul invizibil. Cum îl vei folosi? Alegerea îți aparține!

2. Propria minte este talismanul tău invizibil. Literele GP (gândire pozitivă) sunt gravate pe una dintre fețele sale, iar GN (gândire negativă), pe cealaltă. Acestea sunt două forțe extrem de puternice. GP *este cea mai potrivită gândire, indiferent de ocazie*. Ea are puterea de-a atrage binele și frumosul. GN le respinge. Gândirea negativă este cea care te lipsește de tot ceea ce face ca viața să merite să fie trăită.

   Întrebare pentru sine: „Cum pot să-mi cultiv mentalitatea de care am nevoie?" Dă un răspuns cât mai explicit.

3. Nu-l învinui pe Dumnezeu pentru insuccesul tău. Ca și S.B. Fuller, și tu poți nutri o dorință arzătoare de a reuși. Cum? *Concentrează-te asupra lucrurilor pe care ți le dorești, nu asupra celor pe care nu ți le dorești*. Cum?

4. Ca și S.B. Fuller, citește și aplică principiile din *Biblie* și din alte cărți motivaționale. Cere-i lui Dumnezeu să te îndrume în direcția cea bună. *Caută lumina!*

   Întrebare pentru sine: crezi că se cuvine să ceri îndrumare de la Dumnezeu?

5. *Pentru cei care au o GP, orice necaz conține în el vlăstarul unui câștig egal sau mai mare cu acesta.* Uneori, ceea ce pare a fi o nenorocire, o năpastă, se dovedește a fi *o oportunitate ascunsă*, cum a descoperit și Tom Dempsey că era handicapul lui.

   Întrebare pentru sine: intenționezi să te gândești serios cum poți transforma necazurile întâmpinate în câștiguri egale sau mai mari decât acestea?

6. Acceptă darul neprețuit — *bucuria de-a munci*. Aplică cea mai mare valoare din întreaga viață: *iubește-ți și slujește-ți semenii*. Ca și Henry J. Kaiser, vei atrage succese nemăsurate. Cu condiția să-ți cultivi GP.

   Întrebare pentru sine: citind această carte, vei căuta să afli cum să-ți cultivi GP?

7. Nu subestima niciodată puterea de respingere pe care-o are gândirea negativă. Te poate împiedica să profiți de șansele pe care ți le oferă viața.

   Întrebare pentru sine: GP atrage norocul. Cum îmi pot face un obicei din a gândi pozitiv?

8. Poți profita de pe urma dezamăgirilor din viața ta — dacă le transformi într-o sursă de nemulțumire motivațională, cu ajutorul GP. Asemenea lui Al Allen, încearcă să găsești în orice nemulțumire o motivație pentru a merge înainte. Schimbă-ți atitudinea și transformă eșecul de astăzi în succesul de mâine. Cum crezi că vei putea face asta?

9. Transformă în realitate posibilitatea improbabilului cultivându-ți GP. Spune-ți mereu, așa cum le-a spus și Henry Ford inginerilor săi: „Dă-i bătaie!"

   Întrebare pentru sine: ai, oare, curajul de a ținti sus și de a te strădui să-ți urmezi țelul zi de zi?

10. Nu-ți lăsa mentalitatea să te transforme într-un „fost". Odată ce ai succes, iar o criză sau alte împrejurări nefavorabile te fac să suferi un eșec, acționează potrivit principiului *numai cei care încearcă ajung să aibă succes și doar aceia care persistă în încercarea lor, ghidați de GP, reușesc să-l păstreze.* Doar așa poți evita să fii strivit de greutățile vieții.

PRINCIPII UNIVERSALE ÎNTR-O FORMĂ MOTIVAȚIONALĂ

- Orice nenorocire conține în sine sâmburele unui câștig egal sau mai mare decât aceasta.
- Numai cei mistuiți de o dorință arzătoare de a atinge țeluri înalte reușesc să cunoască măreția.
- Succesul vine doar la cei care perseverează neîncetat, gândind pozitiv.
- Indiferent de domeniu, pentru a deveni un om de succes, trebuie să exersezi, să exersezi și iar să exersezi.
- Cea mai mare putere dată omului este puterea rugăciunii.

2

Îți poți schimba lumea

Știm că GP se traduce prin gândire pozitivă. Știm, de asemenea, că gândirea pozitivă reprezintă unul dintre cele 17 principii ale succesului. Când vei începe să aplici oricare dintre aceste principii, alături de GP, în profesia ta sau pentru a găsi o soluție la o problemă din viața ta, vei afla drumul spre succes. Vei fi pe drumul cel bun, îndreptându-te în direcția satisfacerii tuturor dorințelor tale.

Pentru a obține un lucru de valoare în viață, indiferent de ce alte principii ale reușitei ai aplica, e imperativ să aplici GP. GP este catalizatorul care face ca orice combinație de principii ale succesului să funcționeze în vederea atingerii scopurilor tale. Dimpotrivă, GN, în combinație cu aceleași principii, te va duce pe drumul crimei, al nenorocirilor și al disperării. Iar durerea, dezastrele, tragedia — păcatul, bolile și moartea — sunt doar câteva dintre „recompensele" pe care le oferă.

17 principii ale succesului. De mulți ani, autorii acestui volum au ținut prelegeri, conferințe și cursuri prin corespondență despre aceste 17 principii. Titlul celui mai cunoscut curs al lor era: *GP, știința succesului*. Principiile sunt:

1. O gândire pozitivă
2. Un scop bine definit
3. Disponibilitatea de a face un efort suplimentar
4. Gândirea precisă

5. Autodisciplina
6. Stăpânirea propriilor gânduri
7. Credința aplicată
8. O personalitate plăcută
9. Spiritul de inițiativă
10. Entuziasmul
11. Focalizarea atenției
12. Lucrul în echipă
13. A învăța din greșeli
14. Viziunea creatoare
15. Justa alocare a banilor și a timpului
16. O minte sănătoasă într-un corp sănătos
17. Folosirea puterii universale a obișnuinței (lege universală)

Aceste 17 principii ale succesului nu sunt o invenție a autorilor, ci rezultatul sintetizării experienței de viață a sutelor de oameni de succes cu care a fost binecuvântată națiunea noastră de-a lungul ultimului secol.

De-aici înainte, cât vei trăi, îți vei putea analiza succesele și eșecurile, cu condiția să-ți întipărești pentru totdeauna în minte aceste 17 principii.

Dacă îți asumi responsabilitatea de a adopta și de a aplica aceste 17 principii în fiecare zi, vei putea să-ți dezvolți și să dovedești permanent o gândire pozitivă.

Nu există nicio altă metodă cunoscută de a-ți păstra gândirea pozitivă.

Analizează-te fără nicio teamă chiar în acest *moment* și află pe care dintre aceste 17 principii le-ai folosit până acum și pe care le-ai neglijat.

În viitor, analizează-ți succesele și eșecurile prin intermediul acestor 17 principii și vei reuși să afli ce anume te trage înapoi.

Ce faci dacă ai GP și tot nu reușești? Dacă ai GP și tot nu reușești în viață, de vină s-ar putea să fie faptul că nu o

folosești în combinație cu acel principiu potrivit țelului tău specific.

Ar fi indicat să recitești relatările despre S.B. Fuller, Tom Dempsey, Henry K. Kaiser, Al Allen, Henry Ford și despre tăietorul de lemne, pentru a vedea care dintre cele 17 principii ale succesului au fost aplicate în fiecare caz în parte. Sau ai putea analiza un cunoscut pe care îl consideri un „fost" în viața reală. Pe măsură ce vei citi studiile de caz din capitolele următoare, fă același lucru. Întreabă-te: care dintre cele 17 principii ale succesului sunt folosite? Care sunt trecute cu vederea? La început, s-ar putea să-ți fie greu să înțelegi și să aplici aceste principii. Însă, pe măsură ce vei continua să citești, fiecare dintre ele va deveni din ce în ce mai familiar, mai ușor de priceput. Vei reuși, în sfârșit, să le folosești. Când vei ajunge la capitolul 20, vei fi capabil să te analizezi cu precizie în funcție de aceste 17 principii. Acolo vei găsi și un tabel pentru autoanaliză, intitulat „Analiza coeficientului de succes".

Simți că viața te-a nedreptățit? Adesea, cei care s-au înscris la cursul *GP, știința succesului* au fost oameni care considerau că au eșuat într-un aspect sau altul al vieții lor. Înainte chiar de-a intra pe ușă, prima întrebare care li s-ar fi putut pune este: de ce? De ce-ați vrut să urmați acest curs? De ce n-ați avut succesul la care ați tânjit? Răspunsurile pe care ni le dau zugrăvesc tragica poveste a cauzelor eșecului.

„N-am avut niciodată ocazia s-o iau înaintea celorlalți. Știți, tatăl meu era alcoolic."

„Am crescut într-o mahala, iar peste așa ceva nu poți trece niciodată cu-adevărat."

„Am numai patru clase."

În esență, toți acești oameni spun că viața a fost nedreaptă cu ei. Acuză lumea și niște împrejurări *independente de voința lor* pentru eșecurile suferite. Dau vina pe familie și pe mediul în care au trăit. Pornesc la drum cu o gândire

negativă. Și, cum era și de așteptat, cu o asemenea atitudine, chiar *sunt* handicapați. De fapt însă, ceea ce-i ține la pământ este GN, nu impedimentele exterioare pe care le blamează pentru eșecul lor.

O lecție primită de la un copil. Există o minunată povestioară despre un pastor care, într-o sâmbătă dimineață, încerca să-și pregătească predica de a doua zi în condiții dificile. Soția lui era plecată la cumpărături și, cum afară era o vreme urâtă și ploioasă, fiul lor nu-și mai găsea astâmpărul, plictisindu-se de unul singur în casă. Într-un sfârșit, cuprins de disperare, pastorul a apucat o revistă veche de pe masă și, frunzărind-o, a dat peste o hartă mare și colorată a lumii. A smuls-o din revistă și a rupt-o în bucățele mici pe care le-a împrăștiat prin toată sufrageria, spunându-i lui Johnny:

„Fiule, dacă poți să-mi faci asta la loc, exact așa cum a fost, ai de la mine un leu."

Pastorul își zicea că treaba asta îi va lua lui Johnny aproape toată dimineață, dar, peste nici zece minute, a auzit o bătaie în ușă. Era fiul său, cu harta refăcută până în cel mai mic detaliu. Uimit peste măsură de isprava fiului său, predicatorul l-a întrebat:

„Fiule, cum de-ai reușit s-o pui la loc atât de repede?"

„Ah, a răspuns Johnny, a fost ușor. Pe cealaltă parte era fotografia unui bărbat. Am pus o foaie dedesubt, am refăcut imaginea bărbatului, apoi am mai pus o foaie de hârtie deasupra și le-am întors. Mi-am zis că, dacă omul e la locul lui, așa va fi și lumea."

Pastorul a zâmbit și i-a dat copilului ceea ce i se cuvenea, spunându-i:

„Și, apropo, mi-ai oferit un subiect minunat pentru predica de mâine. *Dacă omul e la locul lui, așa va fi și lumea lui.*"

Această idee vădește o importantă lecție de viață. Dacă ești nemulțumit de lumea ta și vrei s-o schimbi, trebuie să

începi cu tine însuți. *Dacă tu ești așa cum trebuie și lumea ta va fi la fel.* La asta se referă și GP. Când dai dovadă de gândire pozitivă, toate problemele tind să ți se plece dinainte.

Te-ai născut câștigător. Te-ai gândit vreodată la bătăliile pe care le-ai câștigat înainte de-a te naște? „Oprește-te o clipă și gândește-te la tine", spune Amram Scheinfeld, expert în genetică. „În întreaga istorie a lumii n-a existat niciodată cineva care să-ți semene întru totul și, în toată nemărginirea timpului ce va urma, nu va mai exista vreun altul."

Ești o persoană cu totul deosebită. Au trebuit câștigate multe bătălii, pentru ca tu să apari pe lume. Gândește-te: zeci de milioane de spermatozoizi au luptat într-o mare bătălie, dar unul singur a învins — cel care te-a făcut pe tine! A fost o mare cursă pentru a atinge un singur scop: un prețios ovul, cu un nucleu minuscul în centru. Obiectivul pe care se luptau să-l atingă spermatozoizii era mai mic decât vârful unui ac. La rândul lor, și spermatozoizii ar trebui să fie măriți de mii de ori pentru a fi vizibili cu ochiul liber. Cu toate acestea, tocmai la acest nivel microscopic s-a purtat cea mai hotărâtoare bătălie din întreaga ta existență.

Vârful fiecăruia dintre acele milioane de spermatozoizi cuprindea 24 de cromozomi, iar minusculul nucleu, tot atâția. Cromozomii sunt alcătuiți din niște granule gelatinoase strâns legate între ele. Fiecare dintre granule conține sute de gene, cărora oamenii de știință le atribuie toate caracteristicile moștenirii tale genetice.

Cromozomii din spermă conțineau toate tendințele și materialul ereditar al tatălui tău și al strămoșilor săi; cei din nucleul ovulului, caracteristicile transmisibile ale mamei tale și ale strămoșilor ei. La rându-le, mama și tatăl tău reprezentau culminația a peste două milioane de ani de victorii în lupta pentru supraviețuire. Iar atunci, un spermatozoid anume — cel mai rapid și mai sănătos, câștigătorul — s-a unit cu ovulul care-l aștepta, formând o micuță celulă vie.

Viața celei mai importante persoane din lume începuse, iar tu deveniseși un câștigător în cele mai adverse condiții imaginabile. Practic, din vastul rezervor de informații privind trecutul, ai moștenit toate capacitățile și puterile de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele.

Te-ai născut pentru a deveni campion și, indiferent de ce obstacole și dificultăți ți-ar ieși în cale, ele nu reprezintă nici 10% din cele pe care a trebuit să le depășești în momentul conceperii tale. Izbânda este *înscrisă* în trupul tuturor ființelor vii. Gândiți-vă, de pildă, la Irving Ben Cooper, care a fost unul dintre cei mai respectați judecători americani. Un statut cu totul diferit de modul în care se autopercepea Ben Cooper în copilărie.

Cum a ajuns un băiețel speriat să aibă o GP. Ben a crescut într-un cartier sărac din St. Joseph, Missouri. Tatăl lui era un emigrant care-și câștiga puținul din croitorie. De multe ori, pur și simplu nu aveau ce să mănânce. Pentru a-și încălzi căsuța, Ben obișnuia să ia un coș și să dea ture pe lângă calea ferată care trecea prin apropiere, culegând bucățile de cărbune căzute din locomotivă. Îi era rușine că era nevoit s-o facă și, adeseori, se strecura către școală pe străduțe lăturalnice, ca să nu fie văzut de ceilalți copii.

De cele mai multe ori însă, copiii din vecini tot îl vedeau. Una dintre găștile de băieți din cartier găsea o deosebită plăcere în a-l încolți și a-i trage o mamă de bătaie, împrăștiindu-i cărbunii pe jos și trimițându-l acasă cu lacrimile șiroindu-i pe obraji. Așa se face că Ben trăia mai mereu cu frica în sân, disprețuindu-se.

Până la urmă însă, ceva s-a întâmplat, așa cum se întâmplă întotdeauna când ne întrerupem tiparul de înfrângeri. Izbânda ce sălășluiește înăuntrul nostru nu ni se arată până ce nu suntem gata s-o primim. O carte a fost cea care l-a inspirat pe Ben să treacă la acțiune: *Robert Coverdale's Struggle*, de Horatio Alger.

Citind-o, Ben a aflat despre un tânăr care, la fel ca el, se confruntase cu mari vicisitudini, pe care a reușit să le învingă printr-o tărie de caracter și un curaj pe care și Ben și-ar fi dorit să le aibă.

Băiatul a citit toate cărțile de Horatio Alger pe care a reușit să le-mprumute, identificându-se, de fiecare dată, cu eroul. Toată iarna a stat în bucătăria înghețată citind povești despre curaj și reușită, absorbind, în mod inconștient, o gândire pozitivă.

La câteva luni după ce citise acel prim volum de Horatio Alger, Ben Cooper își făcea tura zilnică până la calea ferată, când a văzut în depărtare trei siluete țâșnind de după o clădire. Primul său gând a fost să facă stânga-mprejur și s-o ia la sănătoasa. Apoi și-a amintit de curajul eroilor pe care-i admira atât și, în loc să fugă, a strâns mai tare mânerul coșului cu cărbuni și a pornit-o hotărât înainte, *de parc-ar fi fost unul dintre eroii lui Alger*.

A fost o bătaie brutală. Cei trei băieți au sărit laolaltă pe Ben. A scăpat coșul cu cărbuni și a început să-și învârtă brațele prin aer cu atâta disperare, încât i-a luat prin surprindere pe bătăuși. Mâna dreaptă i s-a izbit de buzele unuia dintre atacatori, iar cea stângă l-a lovit în burtă. Spre surprinderea lui, băiatul a renunțat la luptă și a fugit. Între timp, ceilalți doi băieți îi cărau întruna pumni și picioare, dar Ben a reușit să-i dea un brânci unuia dintre ei și să-l trântească la pământ pe celălalt. A sărit cu genunchii asupra lui, lovindu-l necontenit cu pumnii în burtă și-n gură, de parc-ar fi luat-o razna. Nu mai rămăsese decât un adversar, șeful găștii, care-i sărise deja în cârcă. Ben a reușit să-l dea la o parte și să se ridice în picioare. Preț de o clipă, cei doi băieți au rămas ca două stane de piatră, cu privirile încleștate.

Iar apoi, pas cu pas, șeful găștii a dat înapoi și a rupt-o la fugă. Poate că n-a fost decât un gest de îndreptățită indignare, dar Ben a luat de jos o bucată de cărbune și a aruncat-o după el.

De-abia atunci și-a dat seama că-i curgea sânge din nas și că era plin de vânătăi pe tot corpul, de la loviturile primite. Dar meritase! A fost o zi de pomină în viața lui Ben. Își depășise frica.

Nu era mult mai puternic decât cu un an în urmă, iar bătăușii nu erau mai puțin duri, diferența consta în mentalitatea sa. În ciuda fricii care-l stăpânea, înfruntase primejdia. A decis că nu se va mai lăsa niciodată bruscat de bătăuși. De-atunci încolo, avea să-și schimbe singur lumea. Și firește că exact asta a și făcut.

Identifică-te cu o imagine de succes. Băiatul și-a creat o nouă identitate. În ziua în care s-a luptat cu cei trei bătăuși pe stradă, n-a făcut-o ca acel Ben Cooper sperios și subnutrit de până atunci, ci ca Robert Coverdale sau ca oricare altul dintre eroii dârzi și neînfricați din cărțile lui Alger.

A te identifica cu o imagine de succes te poate ajuta să rupi tiparul defetismului și al lipsei de încredere pe care anii de GN îl pot crea în personalitatea ta. O altă tehnică, la fel de eficientă, de a-ți schimba lumea este să te identifici cu o imagine care să te inspire să iei deciziile potrivite. Poate fi un slogan, o poză sau orice alt simbol care îți spune ceva.

Ce crezi că ți-ar putea spune fotografia ta despre tine? Președintele unui concern din Vestul Mijlociu, cu legături internaționale, care își vizita filiala din San Francisco, a observat un mare portret de-al său pe unul dintre pereții biroului lui Dorothy Jones, o secretară particulară. „Dotti, fotografia asta e cam mare pentru camera asta, nu crezi?" a remarcat el.

„Știți ce fac când mai am câte-o problemă?" a replicat ea și, fără să-i mai aștepte răspunsul, i-a arătat: și-a pus coatele pe birou, și-a sprijinit bărbia în palme și a ridicat, întrebătoare, privirea către fotografia de pe perete: „Șefule, cum naiba ai rezolva tu problema asta?"

Remarca lui Dotti pare destul de amuzantă, însă ideea de la baza ei îți poate da de gândit. Poate că ai, și tu, la birou, acasă sau în portofel o fotografie care ți-ar putea oferi un răspuns la una dintre întrebările importante din viața ta. Poate fi o poză cu mama, tata, nevasta, soțul — sau cu Benjamin Franklin ori cu Abraham Lincoln. Poate fi cea a unui sfânt.

Întrebarea e: ce-ți spune ea? Ce-nseamnă ea pentru tine? Există o cale de-a afla. Când te confrunți cu o problemă sau cu o decizie importantă, uită-te la fotografie și adresează-i o întrebare. Apoi ascultă-i răspunsul.

Un alt ingredient esențial pentru a-ți schimba lumea este să ai *un scop bine definit*, unul dintre cele 17 principii ale succesului.

Un scop bine definit este punctul de plecare al oricărei realizări. Un scop bine definit, *în combinație cu o GP*, este punctul de plecare al oricărei realizări de valoare. Ține minte — lumea ți se va schimba, independent de voință. Tu însă ai puterea de a alege în ce direcție se va îndrepta ea. Îți poți alege propriile obiective. Atunci când îți alegi țelurile majore în viață prin GP, ai tendința naturală de a utiliza șapte dintre principiile succesului:

1. Spiritul de inițiativă
2. Autodisciplina
3. Viziunea creatoare
4. O gândire bine structurată
5. Focalizarea atenției (concentrarea efortului)
6. Buna administrare a banilor și a timpului
7. Entuziasmul

Robert Christopher avea un scop bine definit și o GP.

Acum, hai să vedem cum s-a manifestat tendința naturală de a alege aceste principii în povestea sa de succes. Căci, asemenea multor altor copii, imaginația lui Bob a fost

stimulată de captivanta și inventiva poveste *Ocolul pământului în 80 de zile*. După cum ne-a mărturisit el însuși:

„Obișnuiam să visez mult cu ochii deschiși, dar, după ce-am mai crescut, am citit două cărți motivaționale: *De la idee la bani* și *Magia credinței*, de Claude M. Bristol.

Ocolul pământului în 80 de zile. Hmm, de ce n-aș fi putut să-l fac și eu, dar cu 80 $? Consideram că orice obiectiv poate fi atins, dacă ai credință și încredere c-o poți face. Adică dac-aș fi pornit din locul în care eram, îndreptându-mă către cel în care voiam să ajung.

Mi-am zis: „Alții s-au angajat pe cargoboturi pentru a trece Atlanticul și au mers cu autostopul prin întreaga lume, eu de ce n-aș putea s-o fac?"

Prin urmare, Bob și-a scos stiloul, a luat o bucată de hârtie și a făcut o listă cu problemele cu care avea să se confrunte. De asemenea, și-a notat și posibilele soluții pentru fiecare dintre ele.

Cum Bob era un foarte bun fotograf, evident că avea și un aparat de fotografiat de bună calitate. Când a luat o decizie, a trecut imediat la acțiune:

a) a încheiat un contract cu compania Charles Pfizer, un mare concern farmaceutic, prin care se obliga să colecteze mostre de sol din diversele țări pe care avea să le viziteze;
b) a obținut un permis de conducere internațional și un set de hărți în schimbul promisiunii de a întocmi un raport despre starea drumurilor din Orientul Mijlociu;
c) și-a luat un livret de marinar;
d) a obținut o scrisoare din partea Poliției din New York care atesta faptul că nu are cazier;
e) a făcut rost de un card de membru ce-i permitea să se cazeze la diverse moteluri pentru tineret din toată lumea;
f) a aranjat să traverseze Atlanticul în schimbul unor fotografii pe care respectiva companie de transporturi aeriene voia să le folosească în scopuri publicitare.

Iar când totul a fost pus la punct, acest tânăr în vârstă de 26 de ani a părăsit New Yorkul cu avionul, având în buzunar exact 80 $. *Ocolul pământului cu 80 $* era, cu siguranță, principalul său obiectiv bine definit. În rândurile următoare veți afla și câteva dintre experiențele prin care a trecut.

- A luat micul dejun la Gander, în Newfoundland. Cum l-a plătit? I-a fotografiat pe bucătari la lucru. Au fost încântați.
- A cumpărat patru cartușe de țigări americane în orașul Shannon, din Irlanda, care l-au costat 4,80 $. Pe vremea aceea, țigările erau folosite ca monedă de schimb în multe țări ale lumii.
- A făcut autostopul de la Paris la Viena contra unui cartuș de țigări pentru șofer.
- I-a dat controlorului patru pachete de țigări pentru a-l lăsa să călătorească cu trenul de la Viena până-n Elveția, peste Alpi.
- A luat un autobuz până la Damasc. Un polițist sirian a fost atât de mândru de poza pe care i-o făcuse, încât l-a obligat pe șoferul autobuzului să-l ia.
- I-a fotografiat pe angajații și pe președintele Companiei Irakiene de Transport Expres, iar acest lucru i-a adus o călătorie gratuită de la Bagdad până la Teheran.
- În Bangkok, proprietarul unui restaurant de lux i-a oferit o masă împărătească, pentru că-i dăduse informațiile de care avea nevoie — o descriere amănunțită a unei anume zone și câteva hărți.
- A călătorit din Japonia până la San Francisco ca membru al echipajului *S.S. The Flying Spray*.

Ocolul pământului în 80 de zile? Nu — Robert Christopher a călătorit în jurul lumii în 84 de zile. Dar și-a îndeplinit țelul. A făcut-o cu numai 80 $.

Iar pentru că a avut un scop bine definit, pe care l-a combinat cu o GP, a fost *motivat în mod automat* să folosească alte 13 dintre cele 17 principii ale succesului pentru a-l atinge.

Punctul de plecare al oricărei realizări. Să repetăm: punctul de plecare al oricărei realizări viitoare este un scop bine definit, combinat cu o gândire pozitivă. Ține minte acest lucru și întreabă-te: care este scopul meu, ce-mi doresc cu-adevărat?

Pe baza celor pe care i-am întâlnit la cursul nostru numit *GP, știința succesului,* am ajuns la concluzia că 98% dintre cei nemulțumiți de lumea pe care și-au construit-o nu au o imagine clară a lumii în care și-ar dori să trăiască.

Gândește-te! Gândește-te la toți cei care plutesc în derivă prin viață, nemulțumiți, luptându-se cu nenumărate probleme, dar fără un scop bine definit în minte. Dacă ți-am cere să răspunzi chiar în clipa asta, ai putea spune cu precizie ce-ți dorești de la viață? S-ar putea să nu-ți fie ușor să-ți dai seama care-ți sunt scopurile. S-ar putea chiar să te vezi nevoit să recurgi la o autoexaminare dureroasă. Dar merită orice efort, pentru că, imediat ce vei putea spune care e scopul tău, te vei bucura, în mod aproape automat, de nenumărate avantaje.

1. Primul avantaj major este că mintea ta va începe să funcționeze în conformitate cu o lege universală: „Ceea ce mintea poate *concepe* și *crede* — omul poate *realiza* prin GP." Vizualizându-ți destinația, îți stimulezi subconștientul să se autosugestioneze pentru a te duce sigur într-acolo.
2. Pentru că știi ce vrei, ai tendința de-a reveni pe drumul cel drept, de a merge în direcția cea bună. Acționezi.
3. Munca devine o plăcere. Ești motivat să plătești prețul. Îți drămuiești timpul și banii. Studiezi, gândești, faci planuri. Cu cât te gândești mai mult la obiectivele tale,

cu-atât devii mai entuziast în privința lor. Și, animat fiind de entuziasm, dorința ta devine una *arzătoare*.

4. Vei deveni conștient de toate oportunitățile din viața de zi cu zi care ți-ar permite să-ți realizezi obiectivele. Și, pentru că știi ce vrei, le vei recunoaște mai ușor.

Aceste patru avantaje sunt ilustrate de una dintre experiențele timpurii ale celui care va deveni redactorul-șef al publicației *Ladies Home Journal*. Pe când era copil, Edward Bok a plecat din Olanda în Statele Unite împreună cu părinții săi. Știa încă de mic că, într-o bună zi, va ajunge să conducă o revistă. Tocmai fiindcă avea un țel precis, a reușit să profite de pe urma unei întâmplări atât de banale, încât cei mai mulți dintre noi nu i-ar fi acordat nicio atenție.

A văzut un om deschizând un pachet de țigări din care a scos o bucățică de hârtie pe care a aruncat-o, apoi, pe jos. Bok s-a aplecat și a ridicat-o, constatând că era poza unei faimoase actrițe de cinema. Sub imagine era menționat că fotografia făcea parte dintr-o serie, cumpărătorul fiind îndemnat să colecteze setul complet. Pe spate, hârtiuța era complet goală.

Mintea lui Bok, concentrată deja pe împlinirea unui țel, a sesizat în asta o oportunitate. Și-a spus că valoarea imaginii incluse în pachetul de țigări ar crește, dacă pe spatele acesteia ar fi și o scurtă biografie a respectivei persoane. S-a dus la firma care făcea acele cartonașe și i-a explicat directorului ideea sa, acesta exclamând fără niciun moment de ezitare:

„Îți dau zece dolari pe fiecare, dacă-mi scrii o biografie de 100 de cuvinte pentru 100 de americani celebri. Trimite-mi o listă și grupează-i — știi și tu: președinți, militari, actori, autori ș.a.m.d."

Așa și-a primit Bok prima slujbă literară. Minibiografiile sale au ajuns atât de căutate, încât i-a oferit fratelui său cinci

dolari de bucată ca să-l ajute. N-a trecut mult și Bok avea cinci ziariști care scriau întruna biografii pentru tipograful respectiv. Bok era redactorul lor șef!

Succesul e înnăscut. Observă, te rog, că niciunul dintre oamenii de care ți-am vorbit n-a primit succesul cadou, pe o tavă de argint. La început, viața n-a fost prea blândă nici cu Edward Bok, nici cu judecătorul Cooper. Și totuși, amândoi și-au construit niște cariere de succes din materia brută a mediului în care trăiau. Și au făcut-o dezvoltându-și nenumăratele talente pe care le-au descoperit înăuntrul lor.

Toți avem nenumărate talente cu ajutorul cărora ne putem depăși problemele. E interesant de observat că viața nu ne lasă niciodată de izbeliște. Dacă ne pune în față o problemă, ne dotează și cu priceperea necesară pentru a o depăși. Capacitățile noastre diferă, desigur, după cum diferă și motivația noastră de a le folosi. Și chiar dacă ești bolnav, poți duce o viață merituoasă și fericită.

Poate ai impresia că boala e un handicap prea greu de depășit. În acest caz, ia aminte la experiența lui Milo C. Jones. Cât timp a fost în putere, Milo n-a făcut nicio încercare de-a se îmbogăți. Apoi, s-a îmbolnăvit, iar șansele lui de-a reuși în viață au scăzut simțitor.

Iată povestea experienței sale.

Pe când era sănătos, Milo muncise din greu. Fusese fermier și lucrase la o mică fermă din apropiere de Fort Atkinson, Wisconsin. Oricât se străduise, nu reușise să producă mai mult decât avea nevoie pentru a satisface nevoile sale și pe ale familiei lui. Existența lui continuase, neschimbată, ani de-a rândul. Apoi, dintr-odată, s-a întâmplat ceva!

Jones a fost lovit de o pareză destul de gravă, care l-a imobilizat la pat. Iată un om care, la o vârstă destul de înaintată, a devenit complet inapt de muncă. De-abia reușea să-și miște

corpul. Rudele lui erau convinse că, din cauza invalidității lui, va deveni unul dintre acei oameni veșnic nefericiți. Și așa ar fi fost, dacă nu s-ar fi întâmplat ceva cu el. Și dacă agentul acestei schimbări n-ar fi fost el însuși. Schimbarea i-a adus acea fericire care vine numai odată cu succesul financiar și cu reușita.

Dar ce-a folosit Jones pentru a produce această schimbare? Și-a folosit mintea. Da, trupul său era paralizat. Dar mintea îi era sănătoasă. Putea gândi, și exact asta a și făcut, urzind un plan dibace. Într-o bună zi, pe când își muncea, ca de obicei, creierul cu tot felul de planuri și de stratageme, a deslușit, brusc, care era cea mai importantă persoană din lume, purtătoarea talismanului magic cu GP pe-o parte și cu GN pe cealaltă. A văzut limpede că era *o minte căreia îi fusese dat un trup*. Așa că a luat, chiar atunci și acolo, o decizie!

GP atrage bogăția. Milo C. Jones a ales să-și cultive gândirea pozitivă. A ales să fie plin de speranță, optimist, vesel și să-și transforme gândirea creatoare în realitate începând chiar din punctul în care se afla. Voia să fie folositor. Și voia să-și poată întreține familia, nu să fie o povară. Dar cum își putea transforma dezavantajul într-un avantaj? N-a lăsat această problemă fundamentală să-l oprească. A găsit răspunsul.

Mai întâi, a stat să se gândească la tot ceea ce-i dăruise viața și a descoperit că avea foarte multe lucruri pentru care să fie recunoscător. Acest sentiment l-a îndemnat să caute și alte binecuvântări de care s-ar fi putut bucura în viitor. Și pentru că, printre altele, căuta și o cale de a le fi de folos celor din jur, a aflat și a recunoscut ceea ce căuta. Era vorba de un plan care îi cerea să acționeze neîntârziat.

Prin urmare, micile celule cenușii ale lui Jones au început să zbârnâie.

Le-a dezvăluit planul și unora dintre membrii familiei lui.

„Nu mai pot munci cu mâinile, a început el, așa că am decis să lucrez cu mintea. În măsura în care veți fi în stare, oricare dintre voi ar putea lua, la un moment dat, locul mâinilor, picioarelor sau al trupului meu. Haideți să plantăm porumb pe tot pământul pe care-l avem. Apoi, haideți să creștem porci și să-i hrănim cu porumbul nostru. O să-i tăiem cât sunt tineri și fragezi și-o să-i transformăm în cârnăciori, pe care-i vom putea vinde, apoi, sub un *nume de firmă*. O să-i distribuim în magazine, în toate cele patru colțuri ale țării." Și a exclamat, chicotind:

„O să se vândă ca pâinea caldă!"

Și chiar așa s-a întâmplat! În câțiva ani, numele „Jones' Little Pig Sausages" a devenit aproape un cuvânt de alint, care făcea să le lase gura apă bărbaților, femeilor și copiilor de pe tot cuprinsul țării.

Iar Milo C. Jones a trăit să se vadă în postura de milionar. Dar, prin gândirea sa pozitivă, reușise să realizeze mai mult de-atât. Întorcându-și talismanul cu fața cu GP în sus, și-a depășit handicapul fizic, devenind un om fericit.

Era fericit pentru că era util.

O formulă care te poate ajuta să-ți schimbi lumea. Din fericire, nu toți au parte de asemenea necazuri în viață. Dar toți au probleme. Și toți reacționează la simboluri motivaționale prin sugestie sau prin autosugestie. Unul dintre cele mai eficiente este un slogan care, odată memorat în subconștient, îți poate da putere, la nevoie.

TE PROVOC!

Prin urmare, care este această formulă ce-ți poate schimba viața? Reține, înțelege și repetă cât mai des de-a lungul zilei: „Ceea ce mintea poate *concepe* și *înțelege* poate și *realiza* prin GP." E o formă de autosugestie, cu ajutorul căreia te vei motiva singur să reușești. Când ți-o vei însuși, când va deveni o parte din tine, *vei îndrăzni să țintești mult mai sus.*

Bill era băiatul plăpând și bolnăvicios al unui țăran din sud-estul statului Missouri. Un învățător cu har l-a făcut pe

tânărul William Danforth să-și schimbe lumea, prin formula „te provoc!". „Te provoc să devii cel mai sănătos băiat din școală!" De-a lungul întregii vieți, „te provoc!" a fost mantra motivațională a lui William.

A devenit cel mai rumen și mai sănătos băiat din școală și, înainte de-a se stinge din viață, la vârsta de 85 de ani, a ajutat nenumărați tineri să devină mai sănătoși și mai puternici — și încă ceva: să aibă aspirații nobile, să fie neînfricați în ceea ce întreprind și să-și slujească semenii cu multă smerenie. Pe parcursul îndelungatei sale cariere, n-a irosit nici măcar o zi de lucru din pricina vreunei boli sau a vreunei alte slăbiciuni.

Acel „te provoc!" l-a motivat să clădească una dintre cele mai mari corporații din America, Ralston Purina Company. Același „te provoc!" l-a motivat să pună bazele Fundației Americane pentru Tineret, al cărei obiectiv este să le inculce tinerilor idealurile creștine și să-i pregătească pentru responsabilitățile vieții.

Același ideal l-a motivat să scrie cartea intitulată *I dare you!*, care inspiră și-acum băieți și fete, bărbați și femei să găsească curajul de a transforma lumea în care trăiesc într-un loc mai bun.

Ce remarcabilă mărturie despre puterea unei sintagme-cheie de a da naștere unei gândiri pozitive!

Ești, vreodată, tentat să dai vina pe lume pentru eșecurile tale? Dacă răspunsul tău este „da", stai o clipă și gândește-te bine. A cui este, de fapt, problema? A ta sau a lumii? Găsește curajul de a-ți însuși cele 17 principii ale succesului! Îndrăznește să reții frazele-cheie! Aplică-le cu certitudinea că vor funcționa și pentru tine așa cum funcționează zi de zi pentru sute de alți oameni de pe tot cuprinsul lumii.

Poate că nu știi cum. Poate că trebuie să înveți să gândești mai țintit. Lasă-te ghidat de a doua listă de repere motivaționale, apoi treci la capitolul 3. Scopul său este de-a te ajuta să-ți limpezești gândirea.

LISTA DE REPERE NR. 2
Gânduri de căpătâi

1. Îți poți schimba lumea! Pentru a realiza orice lucru de căpătâi în viață, trebuie să-ți stabilești țeluri înalte și să dorești cu tărie să le atingi. Te-ai gândit care sunt țelurile înalte pe care vrei să le atingi?
2. Întipărește-ți în minte, o dată pentru totdeauna, cele 17 principii ale succesului. Le-ai reținut?
3. Ai tendința să „dai vina pe lume"? Dacă da, reține această frază-cheie: *Dacă omul e la locul lui și lumea lui va fi la fel.* E lumea ta la locul ei?
4. Te-ai născut pentru a fi câștigător. Practic vorbind, din uriașa vistierie a trecutului, ai moștenit toate abilitățile și puterile de care vei avea nevoie pentru a-ți atinge obiectivele. Ești dispus să plătești prețul necesar pentru a-ți perfecționa abilitățile și a folosi puterile ce sălășluiesc în tine?
5. Asemenea lui Ben Cooper, identifică-te cu o imagine de succes. Pe care o alegi?
6. Pune-ți această întrebare importantă: ce-ți spune imaginea pe care ai ales-o? Ascultă-i răspunsul.
7. Un scop bine definit, dirijat de GP, este punctul de plecare al oricărei realizări de seamă. Ți-ai ales un scop precis și dezirabil? Vei încerca să ții seama de el în fiecare zi?
8. Când vei realiza care-ți sunt obiectivele precise, vei constata că mai multe dintre principiile succesului vor intra, automat, în funcțiune, ajutându-te să le realizezi.
9. Fiecare dintre noi are nenumărate talente deosebite, care-l pot ajuta să-și depășească problemele. Ce talent aparte ți se pare că ai și cum crezi că ți l-ai putea dezvolta?

10. Iată o formulă care i-a ajutat pe mulți să-și schimbe lumea: ceea ce mintea poate *concepe* și *crede* poate și *realiza*, prin GP. Ai reținut această formulă?

O GÂNDIRE POZITIVĂ ȘI UN SCOP PRECIS
REPREZINTĂ PUNCTUL DE PLECARE
AL ORICĂREI REALIZĂRI DE SEAMĂ.

3

Limpezește-ți gândurile!

Ești suma gândurilor tale. Dar *care-s* ele? Cât de ordonate sunt? Cât de corecte? Și cât de pure îți sunt ideile?

Există un soi de bagaj mental ce îngreunează gândirea tuturor, chiar și a celor mai luminați dintre noi. Trăiri, emoții, pasiuni — obiceiuri, credințe și prejudecăți — *negative.* Gândurile ajung să ni se încâlcească în aceste păienjenișuri mentale.

Unii renunță și ajung să trăiască într-un iad permanent al conflictelor mentale. Alții învață să exploateze puterile subconștientului prin intermediul gândirii conștiente. Aceștia din urmă sunt victorioși. Iar *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* te învață cum să descoperi și să profiți de aceste puteri.

E posibil ca o insectă să nu poată evita să fie prinsă în plasa unui păianjen. Și, odată prinsă în capcană, nu va mai reuși să se elibereze. Cu toate acestea, există un lucru asupra căruia fiecare dintre noi are un control absolut, de la natură, iar acesta este mentalitatea. Putem evita păienjenișurile mentale. Le putem îndepărta imediat ce-și fac apariția. Odată încâlciți în plasa lor, ne putem elibera. Și putem *rămâne* astfel.

Și facem acest lucru printr-o gândire precisă și neapărat pozitivă. Gândirea precisă este unul dintre cele 17 principii ale succesului prezentate în această carte.

Pentru a gândi corect, trebuie să ne folosim de rațiune. Știința raționării, sau a gândirii corecte și precise, se numește *logică*. O putem deprinde din cărțile scrise anume pe aceste

subiect, cum ar fi: *The Act of Clear Thinking*, de Rudolf Flesch; *Your Most Enchanted Listener*, de Wendell Johnson; *Introduction to Logic*, de Irving Copi; și *The Art of Straight Thinking*, de Edwin Leavitt Clarke. Aceste cărți pot fi de o nemăsurată utilitate practică.

Dar nu acționăm doar pe baza rațiunii. Iar acțiunea bazată pe bunul-simț nu este doar rezultatul unor raționamente logice. Ea depinde de tipare mentale și de acțiune, de intuiții, experiențe, dar și de alte influențe, cum sunt predispozițiile înnăscute și mediul în care trăim.

Una dintre cele mai răspândite preconcepții este presupunerea că acționăm doar pe baza rațiunii, când, în realitate, acțiunile noastre conștiente sunt rezultatul unui act volițional. Luăm decizii. Când raționăm, avem tendința să tragem concluzii favorabile celor mai puternice dintre *impulsurile noastre* subconștiente. Toți avem această tendință — chiar și cei mai mari gânditori și filozofi.

În anul 31 î.H., un filozof grec care trăia într-un oraș de lângă Marea Egee voia să ajungă în Cartagina. Dat fiind că era profesor de logică, a început să evalueze motivele pro și contra acestei călătorii. După un timp, și-a dat seama că pentru fiecare dintre motivele de a face acel drum putea găsi nenumărate altele împotrivă. Evident că ar fi putut să aibă rău de mare. Corabia era atât de mică, încât o furtună le-ar fi putut pune viețile în pericol. La capul Tripoli așteptau pirați cu nave rapide, gata să prade orice vas comercial care ar fi trecut prin zonă. Iar dacă vasul pe care se afla ar fi fost capturat, pirații i-ar fi luat toate bunurile lumești și l-ar fi vândut ca sclav. Prudența dicta împotriva acelei călătorii.

Cu toate acestea, a făcut-o. De ce? *Pentru că-și dorea.*

Întâmplarea face că, în viața fiecăruia dintre noi, rațiunea și sentimentele trebuie să se afle în echilibru. Niciuna dintre ele nu trebuie s-o domine pe cealaltă pentru vecie. Așa că, *uneori*, merită să faci ceea ce dorești, chiar și împotriva temerilor *rațiunii*. În ceea ce-l privește pe filozoful în chestiune,

a avut parte de o călătorie foarte plăcută și a sosit înapoi acasă teafăr și nevătămat.

Apoi, a mai fost și Socrate, marele filozof atenian care a trăit între 470 și 399 î.H., rămânând în istorie ca unul dintre cei mai remarcabili gânditori ai tuturor timpurilor. Cu toate acestea, oricât de înțelept ar fi fost, și gândirea lui era împovărată de tot felul de balasturi mentale.

Tânăr fiind, Socrate s-a îndrăgostit de Xantipa, o frumusețe a timpului. El nu arăta deloc bine, însă era foarte convingător. Indivizii care au putere de convingere par să aibă talentul de-a obține ceea ce-și doresc. Socrate a reușit s-o convingă pe Xantipa să-l ia de bărbat.

Nu vezi decât paiul din ochiul celuilalt? După luna de miere, lucrurile nu mergeau prea bine între cei doi. Nevasta începuse să-i vadă defectele. Și el pe ale ei. El era egoist. Ea îl cicălea întruna. Se zice că Socrate ar fi spus: „Țelul meu în viață este să mă înțeleg bine cu cei din jur. Am ales-o pe Xantipa știind că, dacă mă pot înțelege cu ea, mă pot înțelege cu oricine."

Așa se zice c-ar fi spus, însă n-a făcut întocmai. E îndoielnic c-ar fi încercat vreodată să se înțeleagă bine cu mai mult de o mână de oameni. Dacă, de fiecare dată când întâlnești pe cineva, încerci să-i demonstrezi că greșește, așa cum făcea Socrate, tinzi să-l respingi, nu să-l atragi.

Cu toate acestea, Socrate susținea că suportă cicăleala Xantipei dintr-un exercițiu de autodisciplină. Dacă și-ar fi dorit autodisciplină, ar fi putut încerca să-și înțeleagă soția și s-o influențeze, dând dovadă de aceeași considerație, grijă și dragoste ca atunci când o convinsese să se mărite cu el. N-a văzut bârna din propriul ochi, ci numai paiul din ochiul Xantipei.

Firește că nici Xantipa nu era lipsită de orice vină. Cei doi seamănă cu foarte mulți dintre soții și soțiile din zilele noastre. După nuntă, nu-și mai spun ce simt cu-adevărat și nu-și

mai arată nici dragoste, nici afecţiune, nici înţelegere. Uită să nutrească aceleaşi gânduri plăcute care au făcut din începutul relaţiei lor o experienţă atât de fericită. Neglijenţa este, şi ea, tot un balast mental.

Evident că Socrate nu citise *Cheia succesului. Gândirea pozitivă*, şi nici Xantipa. Dacă ar fi făcut-o, ar fi ştiut cum să-şi motiveze soţul, iar viaţa lor de cuplu ar fi fost mai fericită. Ar fi reuşit să vadă bârna pe care-o avea în ochi, nu paiul din ochii lui Socrate. Şi-ar fi stăpânit reacţiile şi ar fi fost mai receptivă la reacţiile soţului ei. De fapt, dacă ar fi citit capitolul 5 al acestei cărţi, ar fi putut să-i arate soţului său unde greşea.

Iar pentru că povestea lui Socrate ne demonstrează că nu era capabil să vadă decât paiul din ochiul Xantipei, îţi vom istorisi păţania unui alt tânăr — care arată cum a reuşit acesta să-şi vadă bârna din ochi. Dar, înainte de-a o face, haide să vedem cum se formează obiceiul de a fi cicălitor.

Vezi tu, adeseori, când cunoşti cauza unei probleme, poţi s-o eviţi. Sau, dacă te confrunţi deja cu ea, poţi găsi o soluţie proprie.

În cartea *Language in Thought and Action*, S.I. Hayakawa scrie:

> Pentru a vindeca (ceea ce consideră a fi) defectele soţului, o nevastă poate ajunge să-şi cicălească bărbatul. Defectele se accentuează, cicălitul aşijderea. Evident că defectele lui devin din ce în ce mai supărătoare, iar ea îl cicăleşte şi mai tare. Închistată într-un răspuns fix la problema defectelor soţului, femeia nu vede nicio altă soluţie. Cu cât persistă mai mult pe această cale, cu-atât mai grave devin problemele, până ce amândoi ajung o baie de nervi; mariajul lor se destramă, iar vieţile le sunt distruse.

Cum rămâne însă cu tânărul despre care am vorbit? Era prima seară în care avea loc cursul nostru de *GP, ştiinţa*

succesului, iar respectivul a fost întrebat: „De ce-ai ales să urmezi acest curs?"

„Din pricina nevestei mele!", a răspuns el. Mulți studenți au râs — însă nu și profesorul. Știa, din experiență, că există multe cămine nefericite, în care unul dintre soți nu vede decât paiul din ochiul celuilalt, fără să se gândească la bârna din propriul ochi.

A readus fericirea în casă. De-abia peste o lună, la o consultație în particular, profesorul l-a întrebat pe respectivul student: „Ce se mai întâmplă cu problema aia a ta?"

„S-a rezolvat!"

„Minunat! Dar cum?"

„Am învățat în sfârșit că, *atunci când am de-a face cu o problemă ce ține de lipsa de înțelegere între oameni, trebuie să încep cu mine însumi*. Când mi-am evaluat propria mentalitate, am constatat că era una negativă. Până la urmă, problema mea nu era cu nevasta — ci cu mine însumi! Rezolvând-o pe aceasta, mi-am dat seama că nu mai am nimic nici împotriva ei."

Ce s-ar fi întâmplat dacă Socrate și-ar fi spus: „Când am o neînțelegere cu Xantipa, trebuie să încep de la mine însumi"? Și ce s-ar întâmpla dacă și tu ți-ai spune: „Când am o neînțelegere cu cineva, trebuie să încep cu mine însumi"? Crezi c-ai avea o viață mai fericită?

Există multe preconcepții, multe vechituri ce stau în calea fericirii noastre. Ciudat este că unul dintre cele mai mari impedimente este înseși unealta gândirii: *cuvintele*. Cuvintele sunt simboluri, după cum ne spune și S.I. Hayakawa în cartea sa. Și vei descoperi că un simbol alcătuit dintr-un singur cuvânt poate avea pentru tine aceeași valoare ca nenumărate alte combinații de idei, concepte sau experiențe. La fel, dacă vei continua să citești cartea de față, vei descoperi că subconștientul comunică instantaneu cu conștientul prin intermediul simbolurilor.

Cu un singur cuvânt îi poți motiva pe alții să acționeze. Când îi spui cuiva „poți!", îl sugestionezi. Când îți spui ție însuți „pot!", te autosugestionezi. Despre aceste adevăruri universale vei putea afla mai multe în capitolul următor. Mai întâi, trebuie să recunoaștem că în jurul importantelor descoperiri despre cuvinte și comunicarea ideilor prin intermediul lor s-a construit o întreagă știință: știința semanticii.

Iar Hayakawa este un expert în acest domeniu. El ne spune că a afla ce înseamnă un anume cuvânt rostit de o anume persoană sau chiar de tine însuți este esențial pentru o gândire corectă.

Dar cum poți face asta?

Nu trebuie decât să fii *precis*. Începe cu o întâlnire a minților și nenumărate neînțelegeri inutile vor fi evitate.

Un singur cuvânt poate isca o ceartă. Unchiul unui băiat în vârstă de nouă ani venise în vizită la părinții acestuia. Într-una din seri, când tatăl s-a întors de la serviciu, a avut loc următoarea discuție:

„Ce părere ai despre un băiețel care spune minciuni?"

„N-am o părere prea bună, dar știu un singur lucru: băiatul meu spune adevărul."

„Ei bine, azi a spus o minciună."

„Fiule, l-ai mințit pe unchiul tău?"

„Nu, tată."

„Hai să lămurim lucrurile o dată pentru totdeauna. Unchiul tău spune că l-ai mințit. Tu zici că n-ai făcut-o. Ce s-a întâmplat?" a întrebat el, întorcându-se către unchiul băiatului.

„Păi, i-am spus să-și ducă jucăriile în pivniță. Nu le-a dus, dar mi-a spus că a făcut-o."

„Fiule, ți-ai dus jucăriile în pivniță?"

„Da, tati."

„Păi, atunci, ce zici de asta? Unchiul tău spune că nu le-ai dus, tu zici că le-ai dus."

„De la parter până în pivniță sunt mai multe trepte... în dreptul celei de-a patra trepte se află un geam... Le-am pus pe pervaz. Cum pivnița este de la podea până în tavan, jucăriile mele se află *în* pivniță!"

Cearta dintre unchi și nepot se datora neînțelegerii cu privire la un singur cuvânt, „pivniță". Probabil că băiatul pricepuse foarte bine ce voia unchiul lui, dar era leneș și nu voia să coboare tocmai până jos. În fața iminenței pedepsei, băiatul a încercat să se salveze folosindu-se de logică.

Interesant, nu-i așa? Dar și mai incitantă este povestea unui tânăr care n-a știut ce înseamnă cel mai important cuvânt-simbol din orice limbă. Și care este acesta? Cuvântul este *„Dumnezeu"*.

Acum nu atât de multă vreme, un student de la Universitatea din Columbia a mers în audiență la reverendul Harry Emerson Fosdick, preot paroh la Biserica Riverside din New York. Nici nu intrase bine în încăpere, că studentul i-a și zis: „Sunt ateu!" Apoi s-a așezat și a repetat sfidător: „Nu cred în Dumnezeu!"

Să începem cu o întâlnire a minților. Din fericire, întâmplarea făcea că Fosdick era și expert în semantică. Din îndelungata-i experiență, știa că nu poate comunica cu o persoană decât dacă pricepe cu adevărat ce înțelege aceasta prin cuvintele pe care le folosește. Știa, de asemenea, că și cealaltă persoană trebuie să înțeleagă ce vrea să spună el. Așa că, în loc să se simtă agresat de exclamația ireverențioasă a studentului, doctorul Fosdick a afișat un interes cu-adevărat prietenesc și a zis:

„Te rog, descrie-mi-l pe acest Dumnezeu în care spui că nu crezi."

Tânărul a fost nevoit să cugete nițel, cum ar face oricare dintre noi, dacă ar fi pus în fața unei întrebări la care nu poate răspunde cu un „da" sau „nu" automat. Dr. Fosdick știa că întrebarea potrivită putea îndepărta chiar și cele mai

rezistente depuneri mentale negative din creierul respectivului tânăr.

După o vreme, studentul a încercat să-l descrie pe Dumnezeul în care nu credea, zugrăvindu-i, astfel, pastorului o imagine cât se poate de clară a acestuia.

„Păi, a zis dr. Fosdick, după ce acesta a terminat, dacă așa arată Dumnezeul în care nu crezi, nici eu nu cred în el. Așa că amândoi suntem niște atei. Cu toate acestea, a continuat el, rămâne să vedem ce facem cu universul. Ce crezi despre el — despre formarea lui, despre sensul pe care l-ar putea avea?"

Înainte de-a pleca din cabinetul doctorului Fosdick, tânărul a descoperit că nu era defel un ateu, ci un foarte bun teist. Credea în Dumnezeu.

Dr. Fosdick nu rămăsese fără grai în fața utilizării nedefinite a unui cuvânt. În cazul de față, a ajutat la îndepărtarea balastului mental al respectivului tânăr punându-i întrebări. Simpla descriere a lucrului în care tânărul nu credea a fost de-ajuns pentru a permite minților lor să se întâlnească. Cea de-a doua întrebare a pus gândirea respectivului pe făgașul potrivit, oferindu-i doctorului Fosdick prilejul de-a explica ce sens dădea el Dumnezeului universal.

Picioarele de broască l-au învățat ce înseamnă logica. După cum am văzut, studentul a ajuns la două concluzii complet diferite. Fiecare dintre ele era bazată pe o cu totul altă premisă. Când pornești de la o premisă falsă, barierele mentale te vor împiedica să gândești corect, făcându-te să ajungi la o concluzie greșită. W. Clement Stone a trăit o întâmplare amuzantă în legătură cu asta, pe care o descrie în felul următor:

> În copilărie, îmi plăcea să mănânc picioare de broască. Într-o bună zi, am mers la un restaurant la care mi s-au dat niște picioare imense de broască, care nu mi-au plăcut. Am decis de îndată că nu sunt pe gustul meu.

Câțiva ani mai târziu, eram într-un restaurant bun din Louisville, Kentucky, și-am văzut în meniu că au picioare de broască. Am avut următoarea conversație cu chelnerul:

„Sunt picioare mici de broască?"

„Da, domnule!"

„Sunteți sigur? Nu-mi plac picioarele mari."

„Desigur, domnule!"

„Dacă sunt mici, le vreau."

„Sigur, domnule!"

Când mi-a adus antreul, am văzut că erau picioare mari de broască. M-am enervat și i-am zis:

„Astea nu sunt picioare mici!"

„Sunt cele mai mici pe care le-am găsit, domnule", a răspuns chelnerul.

În loc să fiu nepoliticos, am hotărât să le mănânc. Și mi-au plăcut atât de tare, încât mi-aș fi dorit să fi fost mai mari.

Am învățat o lecție de logică.

Analizând ulterior problema, mi-am dat seama că părerile mele despre picioarele mici și mari de broască plecaseră de la niște premise cu totul neadevărate. Nu dimensiunea lor le făcea să fie neplăcute la gust. Ci faptul că picioarele uriașe pe care le mâncasem cu acea primă ocazie nu fuseseră proaspete. În loc să asociez disprețul meu pentru picioarele uriașe de broască cu prospețimea lor, îl asociasem cu dimensiunile.

Acum e limpede că balastul mental împiedică o gândire corectă, dacă pornim de la o premisă greșită. Foarte mulți dintre noi ajung să gândească prost când permit câte unui cuvânt-simbol categoric să le încarce mintea cu premise greșite. E vorba de cuvinte sau expresii precum: „întotdeauna", „numai", „niciodată", „nimic", „totul", „toți", „nimeni", „nu pot", „imposibil", „ori asta, ori cealaltă". Acestea sunt, cel mai adesea, niște false premise. Ca atare, când sunt utilizate, ele duc la concluzii greșite.

Dacă ai o GP, nevoia te poate motiva să reușești. Există un cuvânt care, dacă este însoțit de GP, te poate motiva să

reușești. Dacă este folosit cu GN, devine o scuză pentru minciuni, înșelătorii și fraude. Acesta este „nevoie". *Nevoia* este mama invenției și tatăl fărădelegii.

Standardele inviolabile de integritate sunt fundamentale pentru orice realizare de seamă și fac parte integrantă din GP. În această carte vei citi poveștile multor oameni de succes, a căror principală motivație a fost *nevoia*. Și, în fiecare caz, vei descoperi că acești oameni au reușit fără să încalce un standard de integritate inviolabil și nescris. Lee Braxton este unul dintre ei.

Lee Braxton, din Whiteville, North Carolina, era fiul unui fierar sărac. Era al zecelea copil, într-o familie de 12 suflete. „[...] s-ar putea spune, mărturisește dl Braxton, că am cunoscut sărăcia din fragedă pruncie. Muncind pe brânci, am reușit să termin clasa a șasea. Am lustruit pantofi, am livrat zarzavaturi, am vândut ziare, am lucrat într-o galanterie, am spălat mașini și-am fost ajutor de mecanic."

Când a ajuns mecanic, i s-a părut că mai sus n-ar putea merge niciodată. Poate că încă nu-și dezvoltase o nemulțumire cu potențial motivațional. La vremea potrivită, s-a căsătorit și, alături de soția lui, s-a descurcat cum a putut. Era obișnuit cu sărăcia. Și, deși era prost plătit și de-abia reușea să-și întrețină familia, i se părea imposibil să rupă lanțurile care-l țineau legat de pământ. Familia lor se descurca și-așa destul de greu când, colac peste pupăză, el și-a pierdut slujba. Era pe cale să-și piardă și casa, pentru că nu reușise să-și plătească ratele la bancă. Întreaga situație părea fără speranță.

Dar Lee era un om de caracter. În plus, era un bărbat credincios. Și credea că *Dumnezeu e întotdeauna unul milostiv.* Așa că s-a rugat pentru îndrumare și, de parcă i-ar fi răspuns la rugi, prin mâinile unui prieten, Dumnezeu i-a trimis în dar cartea *De la idee la bani*. Prietenul acesta își pierduse, la rândul lui, slujba și casa în timpul Marii Crize Economice

și găsise motivația pentru a le recupera după ce citise cartea cu pricina.

Acum, Lee era pregătit.

A citit cartea de nenumărate ori în încercarea de-a atinge succesul financiar. La un moment dat, și-a spus: „Mi se pare că trebuie să fac mai mult. Trebuie să contribui cu ceva. Cartea nu-i de-ajuns. Primul lucru pe care trebuie să-l fac e să-mi cultiv o gândire pozitivă cu privire la capacitățile și șansele pe care le am. Firește că trebuie să-mi aleg un obiectiv bine definit și să țintesc mai sus decât am făcut-o înainte. Voi începe cu prima slujbă pe care o voi putea obține!"

Și-a căutat o slujbă și a găsit-o. La început, nu câștiga cine știe ce.

Dar n-a trecut prea mult de la acea primă lectură a cărții *De la idee la bani* și Lee și-a pus ordine în viață, devenind președintele First National Bank din Whiteville, primar al orașului și patron al mai multor afaceri de succes. Vezi tu, Lee țintise sus — de fapt, chiar foarte sus. Își propusese să devină suficient de bogat pentru a ieși la pensie la 50 de ani. A atins acest obiectiv cu șase ani înainte de termenul pe care și-l propusese — retrăgându-se din activitate la 44 de ani, cu o avere frumușică și-un venit stabil. Astăzi, Lee Braxton duce o viață merituoasă. Și-a închinat existența sprijinirii eforturilor lui Oral Roberts, cunoscut predicator.

Pentru noi, slujbele pe care le-a avut și investițiile pe care le-a făcut nu sunt importante. Ceea ce contează este că *nevoia motivează omul cu o GP să acționeze fără să încalce niște standarde pe care le recunoaște ca fiind inviolabile.* Un om cinstit n-o să înșele, fure sau păcălească pe nimeni, silit de nevoie. *Dacă ai o GP, nu poți fi decât cinstit.*

Nevoia, GN și fărădelegea. Compară, te rog, un astfel de om cu miile de indivizi cu GN, care sunt întemnițați pentru furt, înșelătorie sau alte fărădelegi. Când îi întrebi de ce-au furat, răspunsul lor e același: „Am fost nevoit s-o fac." Și-așa

au ajuns la pușcărie! Au căzut pradă fărădelegii, pentru că balastul lor mental i-a făcut să creadă că nevoia îi împinge la asta.

Cu câțiva ani în urmă, pe când conducea niște ședințe de consiliere în biblioteca penitenciarului federal din Atlanta, Napoleon Hill a purtat câteva discuții confidențiale cu Al Capone. Într-una dintre acestea, autorul s-a interesat: „Ce te-a făcut să începi viața asta de nelegiuiri?"

Răspunsul lui Capone a constat într-un singur cuvânt: „Nevoia."

Apoi, ochii i s-au umezit și l-a podidit plânsul. A început să-i povestească de unele dintre faptele bune pe care le făcuse, despre care ziarele nu vorbiseră niciodată. Firește că toate par nesemnificative în comparație cu toate mârșăviile care-i sunt puse în cârcă.

Urmându-și calea, acest nefericit își irosise viața, își distrusese liniștea, își subminase trupul cu tot soiul de otrăvuri, răspândise în jur spaimă și urgie — și de ce? Pentru că nu învățase niciodată să-și elibereze gândirea de tot balastul referitor la *nevoie* și la *necesitate*.

Iar când a vorbit despre faptele lui bune care, după el, ar fi trebuit să compenseze tot răul pe care îl făcuse, a ilustrat cum nu se poate mai clar un alt blocaj mental de care suferea. Deși poți compensa răul făcut printr-o căință autentică, urmată de-o viață plină de fapte bune, Capone nu era un asemenea om.

Există însă și astfel de oameni. Unul dintre ei a fost un adolescent cu probleme. Cu toate acestea, mama lui nu și-a pierdut niciodată speranța, chiar dacă toate rugile ei păreau în van. Dar, mai ales, nu și-a pierdut niciodată credința, indiferent de escapadele și de năzbâtiile fiului său.

Era un copil-problemă. Acest om a devenit un adolescent-problemă educat, intelectual, pasionat și senzual. Se mândrea să fie primul, chiar și la răutăți. Se zice că era neascultător

cu părinții și cu profesorii, că mințea și înșela, că fura și trișa, bea și preacurvea.

Totuși, pentru că mama lui se ruga de el atât de fierbinte să se-ndrepte, *a încercat să se regăsească* cu mult înainte de-a ajunge în punctul cel mai de jos al căderii lui. Uneori, era extrem de rușinat că oameni despre care știa că sunt mai puțin educați decât el erau în stare să reziste la niște tentații cărora el se simțea incapabil să le facă față. Iar pentru că era cult și pentru că încă mai căuta răspunsuri, a studiat *Biblia* și alte cărți motivaționale pe care le avea la dispoziție.

Chiar și așa, a pierdut multe bătălii cu sine însuși. Dar iată că, într-o bună zi, a câștigat bătălia ce a întors sorții acestui război cu propriii demoni. Asta se întâmplă când *perseverezi* încontinuu. Într-una dintre perioadele pline de remușcări, în care se blama pentru tot ceea ce făcuse, s-a întâmplat să audă o conversație. Una dintre voci spunea: „Apucă-te de citit!"

A întins mâna după cea mai apropiată carte și-a citit: „Să umblăm cuviincios, ca ziua: nu în ospețe și în beții, nu în desfrânări și în fapte de rușine, nu în ceartă și în pizmă; ci îmbrăcați-vă în Domnul Iisus Hristos și grija de trup să nu o faceți spre pofte."[1]

Așa a fost să fie. Atunci când o persoană suferă o înfrângere imensă în lupta cu propriul sine, e posibil să fie pregătită. Căința sa poate fi atât de sinceră și de emoțională, încât să-l determine să ia numaidecât atitudine și, prin perseverență, să producă schimbarea care-o să-l poarte pe drumul către o victorie absolută.

Acum, tânărul era pregătit!

Iar odată ce decizia luată s-a conturat ca irevocabilă, omul s-a împăcat cu sine. *A avut încredere* în puterea divină, că o să-l ajute să treacă peste păcatele împotriva cărora luptase înainte în van, și și-a cultivat o latură profund spirituală.

---

[1] *Romani* 13, 13; citatele sunt preluate din *Biblia sau Sfânta Scriptură*, Editura Institutului Biblic și de Misiune Ortodoxă al Bisericii Ortodoxe Române, București, 1994 (*n. red.*).

Asta s-a văzut clar din rezultatele pe care le-a înregistrat ulterior în viață. Tânărul și-a dedicat existența lui Dumnezeu și semenilor săi.

Grație a ceea ce a fost și a ceea ce a devenit, acest om este văzut ca unul cu adevărat emblematic și capabil să le insufle speranță până și celor fără de speranță. Se numea Augustin. Și a fost sanctificat.

Se știe că Biblia a avut un rol mare în schimbarea atitudinii oamenilor deznădăjduiți, făcându-i să treacă de la o mentalitate negativă la una pozitivă. Grație puterii deosebite a Cuvântului scris, aceștia au reușit să scape de balastul mental. Adică și-au cultivat o gândire și obiceiuri corecte. Asemenea Sf. Augustin, mulți s-au orientat spre căință profundă și au găsit motivația pentru a-și închina viețile Domnului și omenirii. Mulți evangheliști renumiți au ales această cale.

Există și acum oameni foarte credincioși care citesc *Biblia*, dar care ne spun: „Nu-l amesteca pe Dumnezeu în asta!" atunci când le recomandăm și alte cărți motivaționale. Balastul mental îi împiedică să acceseze binele, indiferent de locul în care l-ar descoperi.

Noi nu intenționăm să-l amestecăm pe Dumnezeu în nimic. Acești oameni, de altfel buni, își imaginează că ar comite un păcat, dacă ar cuteza să folosească puterile mentale cu care i-a înzestrat Domnul: să facă alegeri și planuri și să-și controleze viitorul. Multe cărți motivaționale sunt făcute să-i ajute pe cititori să-și dirijeze gândurile, să-și controleze emoțiile și să-și hotărască destinul. Uneori îi ajută chiar și să înțeleagă adevărurile din *Biblie*.

Așa funcționează, de pildă, un bestseller semnat de Norman Vincent Peale, *Forța gândirii pozitive*[1]. În această carte, autorul se străduiește să-l facă pe cititor să se schimbe în mai bine. Astfel că citează direct din *Cartea Sfântă* în care credem

[1] Apărută la Curtea Veche Publishing în 2010 (*n. red.*).

cu toţii. Iată, mai jos, câteva dintre citatele aduse în discuţie de Peale (citate care, de altfel, merită să fie ştiute pe dinafară).

„Căci el este ca unul care-şi face socotelile în suflet." (*Proverbe* 23, 7)
„Toate sunt cu putinţă celui ce crede." (*Marcu* 9, 23)
„Cred, Doamne! Ajută necredinţei mele!" (*Marcu* 9, 24)
„După credinţa voastră, fie vouă!" (*Matei* 9, 29)
„Cel ce nu va crede se va osândi." (*Marcu* 16, 16)
„De aceea vă zic vouă: Toate câte cereţi, rugându-vă, să credeţi că le-aţi primit şi le veţi avea." (*Marcu* 11, 24)
„Dacă Dumnezeu e pentru noi, cine este împotriva noastră?" (*Romani* 8, 31)
„Cereţi şi vi se va da; căutaţi şi veţi găsi; bateţi şi vi se va deschide." (*Matei* 7, 7)

Anterior, v-am dat câteva exemple de balast mental. În această categorie se înscriu:

1. sentimente, emoţii, pasiuni, dar şi obiceiuri, convingeri şi prejudecăţi negative;
2. faptul de a vedea numai paiul din ochiul celuilalt;
3. certuri şi neînţelegeri cauzate de omisiuni de sens;
4. concluzii false bazate pe premise false;
5. expresii şi cuvinte cu caracter restrictiv şi categoric, având rol de premise fundamentale sau minore;
6. ideea că minciuna cunoaşte justificare în anumite situaţii;
7. gânduri şi obiceiuri necurate;
8. teama de a-ţi folosi puterile mentale, pentru că e păcat.

Vedeţi, aşadar, că există nenumărate forme de păienjenişuri — unele mai mult sau mai puţin importante; unele mai rare, altele mai dese. Dacă faci o listă cu păienjenişurile din mintea ta şi examinezi cu atenţie legăturile dintre ele, o să constaţi că sunt, toate, ţesute de GN.

Iar dacă te analizezi ceva mai temeinic, o să vezi că cel mai des păienjeniș țesut de GN este *inerția*. Adică lipsa de atitudine; sau, în situațiile când ești pe un drum greșit, faptul de a nu opune rezistență sau de a nu opri mersul lucrurilor. În loc de asta, tu-i dai, pur și simplu, înainte.

Inerția duce la ignoranță. Ceea ce pare logic pentru o persoană care ignoră faptele sau cunoștințele i se poate părea ilogic unei persoane conștiente de ele. *Ignorant* ești atunci când iei decizii fără a-ți ține mintea deschisă și a desluși adevărul. GN întreține și augmentează ignoranța. Renunță la ea! *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* îți va arăta cum.

E posibil ca un om care gândește pozitiv să nu fie conștient de fapte și să nu aibă cunoștințe. E posibil să nu le înțeleagă. Cu toate acestea, dincolo de lacuna lui în materie de cunoștințe sau de incapacitatea sa de înțelegere, individul recunoaște că adevărul e adevăr și că nu e fals. Prin urmare, să străduiește să-și țină mintea deschisă și să învețe. Trebuie să-și fundamenteze concluziile pe ceea ce știe și, totuși, să fie pregătit să le schimbe odată ce a învățat mai multe.

Ai curaj să renunți la păienjenișurile din gândirea ta? Dacă da, atunci ghidează-te după cea de-a treia listă de repere, înainte să treci la capitolul 4. O să înveți să privești lucrurile în mod deschis. Să-ți folosești puterile mentale! Iar apoi o să faci o mare descoperire. Totul depinde numai de tine!

LISTA DE REPERE NR. 3
Gânduri de căpătâi

1. Ești suma gândurilor tale. Iar acestea depind de mentalitatea ta, care poate fi pozitivă sau negativă. Analizează-te o clipă! Ești 1) un om bun?... 2) un om rău?... 3) sănătos?... 4) bolnav din punct de vedere psihologic?... 5) bogat?... 6) sărac? Dacă da, atunci 1) ai gânduri bune... 2) ai gânduri

rele... 3) gândurile tale sunt sănătoase... 4) ceea ce te îmbolnăvește sunt chiar gândurile... 5) gândurile tale au în centru bogăția... 6) gândurile tale au în centru sărăcia.

2. Sentimente, emoții, pasiuni, prejudecăți, convingeri și obiceiuri negative: ca să scapi de aceste forme de balast mental, trebuie să întorci talismanul cu fața cu GP în sus.

3. Ca să scapi de balastul mental definit prin sentimente, emoții, pasiuni, prejudecăți, tendințe, convingeri și obiceiuri negative, trebuie să întorci talismanul invizibil cu fața cu GP în sus. Această carte te va învăța cum.

4. Când ai o problemă pornind de la o neînțelegere cu ceilalți, trebuie să începi cu tine.

5. Un simplu cuvânt poate duce la ceartă, la neînțelegeri, la nefericire și chiar la nenorocire. Un cuvânt însoțit de GP, față de același cuvânt însoțit de GN, generează efecte diferite. Acesta poate aduce liniștea sau războiul, acceptarea sau respingerea, iubirea sau ura, integritatea sau compromiterea ei.

6. Să începem cu o întâlnire a minților. Odată inițiată o asemenea întâlnire de doctorul Fosdick, tânărul din fața lui și-a dat seama că nu era ateu, ci un bun teist.

7. Picioarele de broască l-au învățat ce e aceea logică. Când raționezi deductiv, asigură-te că premisele tale minore și majore sunt corecte.

8. Cuvintele categorice, cu caracter restrictiv, precum: „întotdeauna", „numai", „niciodată", „totul", „toți", „nimeni", „nu pot", „imposibil", nu trebuie luate în calcul ca premise ale rațiunii până nu te asiguri că sunt corecte.

9. Cuvântul de bază e „nevoie". Te împinge *nevoia* spre realizări înalte prilejuite de integritatea și sinceritatea ta? Sau te face să obții rezultate prin decepție și compromitere?

10. Un adolescent-problemă: poate știi vreunul. Nu renunța să speri în el! Poate că n-o să devină un sfânt. Însă poate că într-o zi o să schimbe în bine lumea lui sau lumea în care trăiești tu.

11. *Dirijează-ți* gândurile; *controlează-ți* emoțiile; *hotărăște-ți* destinul! Învață pe de rost și repetă periodic citatele motivaționale biblice, de la pagina 70.

12. Învață să separi „faptele" de ficțiune. Apoi însușește-ți diferența dintre faptele importante și cele neimportante.

DIRIJEAZĂ-ȚI GÂNDURILE PRIN GP,
CA SĂ-ȚI POȚI CONTROLA EMOȚIILE
ȘI HOTĂRÎ DESTINUL.

4

Ai curaj să-ți explorezi puterile mentale?

„Ești o minte care are un trup!"

Pentru că ești o minte, ai puteri mistice — știute și neștiute. Îndrăznește să-ți explorezi puterile mentale! De ce ai face-o?

Când vei descoperi tot ceea ce te-așteaptă, vei avea parte de: 1) sănătate fizică, mentală și morală, fericire și bogăție; 2) succes în domeniul de activitate pe care ți l-ai ales; și chiar 3) un mijloc de a intra în legătură, a folosi, a controla și a te armoniza cu forțe știute și neștiute.

Îndrăznește să cercetezi toate forțele imateriale ce sălășluiesc dincolo de tărâmul proceselor fizice — forțe de care vei putea beneficia imediat ce vei învăța să le aplici. Și nu-ți va fi greu s-o faci — nu mai greu decât să deschizi un televizor pentru prima dată.

Chiar și un copil își poate găsi canalul preferat la televizor, fără să știe cum funcționează nici stația de emisie, nici aparatul său de recepție. Dar asta nu-i o problemă. Pentru că tot ceea ce trebuie să știe el este cum să apese un buton.

În acest capitol vei învăța cum să apeși butonul potrivit pentru a porni cea mai eficientă mașină electrică inventată vreodată. Chiar dacă este opera sublimă a puterii divine — ea îți aparține. Cum e construită? Ei bine, printre altele, are peste 80 de bilioane de celule electrice. E de la sine înțeles că

are nenumărate componente. Și fiecare dintre ele reprezintă, la rândul său, un mecanism electric.

Deși nu cântărește decât 1 400 de grame, una dintre aceste părți componente este o minune electrică. Este compusă din zece miliarde de celule, care generează, preiau, înregistrează și transmit energie.

Dar în ce constă această minunată mașinărie a ta? Este chiar trupul tău. Iar *tu* vei continua să fii *același*, chiar dacă îți pierzi un braț, un ochi sau vreo altă parte a corpului.

Și minunea electrică? *Nu este nimic altceva decât creierul și sistemul tău nervos.* Acesta este mecanismul *prin intermediul căruia îți funcționează mintea* care îți controlează corpul.

La rându-i, mintea ta este alcătuită din mai multe părți componente. Una dintre ele este cunoscută drept conștient, iar cealaltă, drept subconștient. Ele sunt sincronizate și lucrează în tandem. Oamenii de știință au ajuns să cunoască foarte bine conștientul, dar vastul ținut necunoscut al subconștientului n-a început să fie explorat decât în ultima sută de ani — cu toate acestea, oamenii primitivi foloseau puterile mistice ale inconștientului din zorii timpurilor, așa cum o fac, chiar și în zilele noastre, aborigenii din Australia și alte popoare primitive.

Haideți să explorăm!

Zi de zi, oricum ar fi, devin mai bogat în toate cele! Să începem însoțindu-l pe Bill McCall, din Sydney, Australia, în călătoria lui de la eșec și înfrângere către succes și reușită.

La vârsta de 19 ani, Bill și-a pus pe picioare propria afacere — o pielărie. A eșuat. La 21 de ani, a candidat pentru Congresul Federal și a eșuat din nou. Din câte se pare însă, aceste eșecuri l-au făcut pe tânărul australian să-și dezvolte o nemulțumire cu potențial motivațional.

Așa că a încercat să afle care erau regulile reușitei în viață.

Vedeți voi, Bill McCall voia să se îmbogățească, așa că și-a zis c-ar putea descoperi niște reguli pentru asta în cărțile

motivaționale. Așadar, în timp ce frunzărea cărțile din secția de literatură motivațională a bibliotecii, a fost atras de titlul *De la idee la bani*. A împrumutat volumul și a început să-l citească. L-a citit o dată, apoi l-a luat de la capăt. Și, cu toate că îl citise deja de trei ori, Bill tot nu reușea să înțeleagă cum putea aplica principiile prin intermediul cărora își dobândiseră averea unii dintre cei mai bogați oameni din lume. Ne-a mărturisit:

„Mergeam fără nicio grabă pe una dintre străzile comerciale din Sydney și citeam *De la idee la bani* pentru a patra oară. Și-atunci, brusc, s-a întâmplat! M-am oprit în fața vitrinei unei măcelării și-am privit în sus. Iar în acea fracțiune de secundă, mi-a venit inspirația." A zâmbit larg și a continuat:

„Am exclamat cu voce tare: «Asta-i! Am găsit!» Ieșirea mea emoțională mă luase prin surprindere, iar una dintre trecătoare, la fel de surprinsă ca mine, s-a oprit și m-a privit nedumerită. M-am grăbit spre casă, gândindu-mă la noua mea descoperire." Apoi, pe un ton serios:

„Vedeți dumneavoastră, tocmai citeam capitolul 4, intitulat *Autosugestia*.

Acum îmi amintesc că eram de-o șchioapă când tatăl meu obișnuia să-mi citească cu voce tare din cărticica lui Emile Coué, *Self-Mastery through Conscious Autosuggestion*." L-a privit pe Napoleon Hill și a spus:

„Dumneavoastră ați fost cel care mi-ați arătat că, dacă Emile Coué reușise să-i ajute pe oameni să evite bolile și să se însănătoșească prin autosugestie conștientă, aceasta ar putea fi folosită și pentru a te îmbogăți sau a obține orice altceva îți dorești. «Îmbogățirea prin autosugestie» — asta era marea mea descoperire! Un concept în întregime nou pentru mine." McCall s-a apucat, apoi, să enumere principiile acestuia, de parcă le-ar fi învățat pe dinafară.

„După cum știți, autosugestia conștientă este instanța de control prin intermediul căreia un individ își poate hrăni intenționat mintea cu gânduri creative sau, din neglijență,

poate permite unor gânduri distructive să-și croiască drum în luxurianta grădină a propriei minți.

Când citești de două ori pe zi, cu voce tare, enunțul scris din care reiese dorința ta financiară și o faci concentrat și cu emoție, văzându-te și simțindu-te deja în posesia banilor, îi transmiți nemijlocit subconștientului obiectul dorinței tale. Repetând acest procedeu, îți cultivi tipare mentale ce vin în sprijinul eforturilor tale de a-ți transforma dorința în echivalentul ei monetar.

Permiteți-mi să repet: atunci când citești cu voce tare enunțul privind dorința ta de a-ți dezvolta o conștiință a banilor, trebuie s-o faci cu dăruire și cu patos.

Capacitatea ta de a utiliza principiile autosugestiei va depinde, în mare măsură, de cea de a te concentra asupra unei dorințe date până când aceasta devine o dorință arzătoare.

Când am ajuns acasă, gâfâind de cât am alergat, m-am așezat imediat la masa din sufragerie și-am scris: «Principalul meu obiectiv bine definit este ca, până în 1960, să ajung milionar.»" Fără să-și dezlipească privirea de la Napoleon Hill, a continuat: „Chiar dumneavoastră spuneați că trebuie să fim preciși în ceea ce privește suma pe care o dorim și data până la care ne propunem s-o obținem. Și exact așa am fost."

Bărbatul care se afla în fața noastră nu mai era tânărul Bill McCall, cel care la 19 ani eșuase atât de lamentabil. Acum era cunoscut ca onorabilul William V. McCall, cel mai tânăr membru al parlamentului australian din toate timpurile, ca fost președinte al consiliului director al filialei Coca-Cola din Sydney și ca director al 22 de corporații de familie. Cât privește bogățiile — a devenit milionar, fiind aproape la fel de bogat ca unii dintre cei despre care citise în cartea care-l inspirase *să-și exploreze puterea subconștientului cu ajutorul autosugestiei*. (În paranteză fie spus, a devenit milionar cu patru ani înainte de termenul pe care și-l impusese!)

Zi de zi, oricum ar fi, devin mai bun în toate cele! *Sper că ați remarcat că termenul „autosugestie" este utilizat ca sinonim pentru termenul propus de Emile Coué, „autosugestie conștientă".*

McCall și-a amintit că tatăl lui avusese de câștigat de pe urma unei descoperiri pe care o făcuse într-o carte de pe-atunci — una pe care orice bărbat, femeie sau copil o poate pune la lucru imediat ce dă peste ea. Asemenea lui Bill McCall și tatălui său, și tu poți folosi corect puterea autosugestiei conștiente.

Autosugestia conștientă i-a fost dezvăluită lui Coué pentru că a cutezat să cerceteze nu doar puterea propriei minți, ci și pe cea a celor din jur. Înainte de marea sa descoperire, el utiliza hipnoza pentru a-și vindeca pacienții. După aceea însă, a abandonat-o în favoarea acestei tehnici bazate pe o lege naturală de o simplitate absolută.

Și totuși, cum a reușit el să găsească și să recunoască această lege?

Răspunzându-și, pur și simplu, la o serie de întrebări pe care și le pusese. Iată-le mai jos.

Întrebarea nr. 1: Ce vindecă un pacient, sugestia medicului sau sugestia autoimpusă mental?

Răspuns: Coué a dovedit, dincolo de orice putință de tăgadă, că mintea pacientului este cea care produce sugestia conștientă și inconștientă ce provoacă o reacție corporală. În lipsa *autosugestiei conștiente* sau *inconștiente*, orice sugestie externă nu are niciun efect.

Întrebarea nr. 2: Dacă sugestia venită din partea medicului stimulează sugestia internă a pacientului, de ce nu poate acesta să se sugestioneze pozitiv de unul singur? Și de ce nu se poate abține de la sugestii negative, dăunătoare?

Răspunsul la cea de-a doua întrebare a venit imediat: oricine, chiar și un copil, poate fi învățat să-și dezvolte o gândire

pozitivă. Metoda este aceea de a repeta afirmații pozitive precum: „Prin mila Domnului, zi de zi, oricum ar fi, mă simt din ce în ce mai bine."

Pe parcursul acestui volum vei întâlni nenumărate fraze motivaționale cheie, care te vor ajuta să te autosugestionezi. Iar dacă acum încă nu știi să folosești autosugestia, după ce vei termina de citit această carte, vei fi un expert.

Când porțile lumii de dincolo sunt pe cale să se deschidă. În fiecare an, în Statele Unite, peste 450 000 de copii se nasc în afara căsătoriei și peste un milion și jumătate de adolescenți intră în instituții penale pentru furt de mașini și alte infracțiuni. Aceste tragedii personale ar putea fi evitate, dacă: a) părinții ar învăța cum să folosească corect metodele de sugestie și b) dacă fiii și fiicele lor ar fi învățați să utilizeze în mod eficient autosugestia spirituală. Printr-o utilizare judicioasă a capacității de sugestie, toți acești tineri ar putea fi motivați să-și dezvolte standarde morale inviolabile, aplicând ei înșiși autosugestia conștientă. Și ar ști cum să neutralizeze sau să respingă în mod inteligent sugestiile nedorite venind din partea camarazilor lor.

Firește că, de-a lungul vieții, reacționăm mai des la autosugestia *inconștientă* decât la cea *conștientă*. În aceste cazuri, nu facem decât să răspundem la obișnuințele și impulsurile intime ale propriului subconștient. Când cineva cu o GP se confruntă cu o serioasă problemă personală, subconștientul îi trimite în ajutor conștientului o serie de factori motivaționali-cheie. Asta se întâmplă mai ales în momentele critice — când umbra morții se întinde amenințătoare asupră-ne. Într-o astfel de situație s-a aflat și Ralph Weppner, din Toowoomba, Queensland, Australia, unul dintre studenții de la cursurile noastre de *GP, știința succesului*.

Era ora 1:30 dimineața. Într-un mic salon de spital, două surori medicale stăteau de veghe lângă patul lui Ralph. În după-amiaza precedentă, la ora 4:30, familia sa fusese

chemată de urgență la spital. Când au ajuns la căpătâiul lui, era într-o comă profundă, în urma unui grav atac de cord. Acum rămăseseră să aștepte pe hol, frământându-se și rugându-se fiecare în felul lui.

În dormitorul slab luminat, două asistente — câte una de fiecare parte a patului — se străduiau să-i simtă pulsul. Dat fiind că, în toate cele șase ore care se scurseseră de la accidentul cardio-vascular, Ralph nu se trezise din comă nici măcar o dată, doctorul plecase să viziteze un alt pacient în stare critică.

Ralph nu se putea mișca, nu putea vorbi și nici nu simțea nimic. Însă putea auzi vocile infirmierelor. Și avea perioade în care izbutea să gândească destul de limpede. A auzit-o pe una dintre asistente întrebând, îngrijorată:

„Nu mai respiră! Simți vreo urmă de puls?"

Răspunsul a fost „nu".

În urechi îi răsuna întruna același refren:

„Acum îi simți pulsul?" „Nu."

„Sunt bine, și-a zis el, dar trebuie să le-o spun și lor. Trebuie să le fac cumva să înțeleagă."

În același timp, era amuzat de faptul că surorile se lăsau păcălite așa de ușor. Își tot spunea: „Eu sunt în regulă. N-o să mor. Dar cum — cum pot să le-o spun?"

Iar apoi și-a amintit de un factor de automotivare pe care îl învățase: *când crezi că ești în stare, o să reușești!*

A încercat să deschidă ochii, dar cu cât se străduia mai tare, cu-atât i se părea mai imposibil. Pleoapele nu-l ascultau cu niciun chip. A încercat să-și miște brațul, apoi piciorul și capul — dar nu simțea nicio reacție. De fapt, nu simțea absolut nimic. Într-un sfârșit, după nenumărate încercări disperate de a-și deschide pleoapele, a auzit-o pe una dintre surori spunând:

„Am văzut o pleoapă tremurând — e încă-n viață!"

„N-am simțit nicio teamă, spune Ralph, mă amuzam tot timpul de situație. Una dintre surori mă întreba la răstimpuri:

«Sunteți acolo, domnule Weppner? Sunteți acolo?» La care eu încercam să răspund bătând din pleoape — eram bine și eram tot acolo."

Toată această zbatere a durat ceva vreme, până ce, după eforturi repetate, Ralph a reușit să deschidă mai întâi un ochi, apoi și pe celălalt. Atunci s-a întors și medicul, care, cu talent și perseverență, dar și cu ajutorul celor două asistente, a reușit să-l aducă înapoi la viață.

Forțe subliminale. Dar tocmai această formă de autosugestie — *când crezi că ești în stare, o să reușești!* —, pe care o reținuse la cursurile noastre de *GP, știința succesului,* a fost cea care l-a salvat din pragul morții.

Cărțile pe care le citim și gândurile pe care le nutrim ne afectează subconștientul. Dar mai există și niște forțe nevăzute care, chiar dacă sunt subliminale — adică sub pragul conștiinței —, au efecte la fel de puternice asupra noastră.

Aceste forțe nevăzute pot avea cauze fizice cunoscute sau pot proveni din surse necunoscute. Înainte de a discuta despre ele, haideți să le ilustrăm cu un exemplu ajuns acum, după apariția cărții lui Vance Packard, *Hidden Persuaders*, de notorietate. Povestea a apărut mai întâi în ziarele americane, fiind preluată, apoi, și de reviste. Să luăm un reportaj despre publicitatea subliminală, apărut într-una dintre cele mai importante reviste naționale. În acesta se vorbește despre un experiment realizat într-un cinematograf din New Jersey, în care o suită de mesaje publicitare au fost rulate pe ecran cu o asemenea viteză, încât spectatorii nu le-au sesizat în mod conștient.

Pe parcursul a șase săptămâni, peste 40 000 de oameni au devenit subiecți involuntari ai acestui experiment. Printr-un procedeu special, care le făcea invizibile cu ochiul liber, pe ecran se succedau reclame pentru două produse disponibile și în holul cinematografului. La sfârșitul celor șase săptămâni,

s-au contabilizat rezultatele testului: la unul dintre produse, vânzările crescuseră cu 50%, iar la celălalt, cu 20%.

Inventatorul acestui procedeu a explicat că, deşi mesajele erau invizibile, ele aveau efect asupra unora dintre spectatori datorită capacităţii subconştientului de a fi afectat de stimuli mult prea trecători pentru a fi percepuţi la nivel conştient.

Când s-a răspândit în presă vestea despre acest experiment, publicul a fost îngrozit de „această încercare de a ne influenţa modul de gândire, deciziile de cumpărare şi procesele mentale" prin intermediul sugestiei subliminale. Oamenilor le era frică. Se temeau să nu fie spălaţi pe creier în cel mai subtil mod cu putinţă. Pentru noi însă, este surprinzător că nimeni nu a privit întreaga situaţie din perspectiva GP. Sugestia subliminală poate fi utilizată şi pentru atingerea unor obiective dezirabile. Toată lumea ştie că puterea poate fi folosită pentru a face bine sau rău, în funcţie de intenţia celui care o mânuieşte.

Acum, că experimentul şi-a îndeplinit scopul, nu-ţi trebuie foarte multă imaginaţie pentru a vedea care ar putea fi beneficiile pentru spectatorii supuşi acţiunii următorilor factori motivaţionali.

Dumnezeu este întotdeauna un Dumnezeu milostiv!

Prin mila Domnului, zi de zi, oricum ar fi, mă simt din ce în ce mai bine!

Ai curajul de a privi adevărul în faţă!

Ceea ce poţi concepe şi crede, poţi şi realiza, prin GP!

Pentru toţi cei care gândesc pozitiv, orice nenorocire conţine în ea sâmburele unui câştig egal sau mai mare cu aceasta!

Când crezi că eşti în stare, vei reuşi!

Aceasta ar fi abordarea prin GP, evident, cu condiția să fi obținut acceptul spectatorilor.

O altă ilustrare a unei forțe fizice cunoscute ce afectează subconștientul este reprezentată de efectul pe care îl are radarul asupra marinarilor.

De ce s-au scufundat navele *Andrea Doria* și *Valchem*?

Când *Andrea Doria*, condusă de căpitanul Pierre Clamai, și *Stockholm*, pilotat de căpitanul H.G. Nordenson, s-au ciocnit, la aproximativ 50 de mile distanță de insula Nantucket, 50 de persoane și-au pierdut viața.

Andrea Doria a fost văzută pe radar de către navigatorul de pe *Stockholm* când erau la 10 mile distanță una de cealaltă.

Vasul de croazieră al companiei Grace Lane, *Santa Rosa*, aflat sub conducerea căpitanului Frank S. Siwik, s-a ciocnit cu petrolierul *Valchem* pe data de 26 martie 1959, la 22 de mile distanță de coasta statului New Jersey. Patru mateloți au fost uciși. Secundul de pe *Santa Rosa*, Walter Wells, susține că *Valchem* îi apărea pe radar în două poziții diferite.

Anchetele care au urmat n-au adus nicio explicație satisfăcătoare pentru aceste coliziuni. Să fi fost de vină undele emise de radar? Poate că Sidney A. Schneider are un răspuns pentru noi.

În adolescență, Sidney A. Schneider, din Skokie, Illinois, a devenit interesat de hipnoză când l-a văzut pe fratele său, care era student, hipnotizându-și un coleg. Sidney a devenit expert în hipnoză. Însă, profesional vorbind, Sidney a lucrat ca operator radio și inginer electronist.

În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, Sydney a fost unul dintre cei mai importanți oameni implicați în proiectul IFF — un sistem de identificare prin radio. Treaba lui era să instaleze radare pe toate navele care plecau din țară. A observat că, uneori, radariștii intrau într-un soi de transă, *iar când ieșeau din ea, nu erau conștienți de nimic din ce li se întâmplase.*

Datorită cunoștințelor sale de hipnoză și electronică, Schneider a ajuns la concluzia că momentele de transă ale angajaților aveau loc atunci când undele lor cerebrale se sincronizau cu undele radarului. Pe baza acestei teorii, el a schimbat frecvența undelor aparatului, eliminând orice posibilitate de producere a acestui fenomen.

Sidney ne-a spus că, după război, a aplicat acest principiu care-i făcea pe marinari să intre în transă în conceperea sincronizatorului de unde cerebrale, una dintre invențiile sale.

Ce este sincronizatorul de unde cerebrale?

Este un instrument electronic menit să inducă o stare hipnotică mai profundă sau mai ușoară prin stimularea subliminală și fotică (produsă de lumină) a undelor cerebrale. Instrumentul poate fi utilizat ca atare sau în combinație cu o înregistrare a sugestiilor verbale ale terapeutului. Pacientul nu este conectat în niciun fel la mașină, iar aparatul dă rezultate până la o distanță de la care lumina pe care o emite poate fi văzută cu ochiul liber. În peste 90% dintre cazuri, dispozitivul induce o stare hipnotică de intensități diferite, în mai puțin de trei minute.

În cazul unuia dintre experimente, niciunul dintre subiecți nu a fost informat ce este sau ce face sincronizatorul de unde cerebrale și nici că ia parte la un experiment științific. Cu toate acestea, 30% dintre participanți au intrat în transe hipnotice de diverse intensități.

„Cum și de ce funcționează sincronizatorul de unde cerebrale?" ne-am interesat noi.

„Este ca un transmițător de televiziune, a răspuns Schneider. Creierul uman produce impulsuri (unde) de electricitate în diferite benzi de frecvență. Acest fapt este cunoscut și aplicat în medicină încă din 1929, de la invenția electroencefalografului, cunoscut ca EEG, un aparat care înregistrează undele cerebrale. Mașina mea funcționează aproape ca un televizor, a continuat el. Motivul pentru care imaginea de pe ecranele dumneavoastră nu se dă întruna peste cap

este că aparatul generează o serie de impulsuri a căror frecvență este sincronizată cu cea a postului de emisie. Receptorul este *obligat să funcționeze* la o frecvență controlată de transmițător, iar *imaginea trebuie să i se supună*.

Asemenea transmițătorului unui post de televiziune, sincronizatorul de unde cerebrale produce pulsuri de sincronizare. Iar prin intermediul stimulării fotice, frecvența undelor cerebrale se uniformizează cu cea a undelor emise de sincronizator. De-abia de-aici încolo poate fi indusă transa hipnotică. Nu trebuie decât să vă imaginați creierul ca pe un televizor și sincronizatorul ca pe o stație de emisie."

După cum vei afla, dacă vei citi mai departe, creierul tău nu poate fi asemuit doar unui receptor, ci și unui transmițător.

O brumă de cunoștințe poate fi foarte periculoasă. Am explorat câteva dintre forțele produse de *cauze fizice cunoscute*. Acum, haideți să pătrundem mai adânc, pe tărâmul celor necunoscute — incitantul domeniu al fenomenelor paranormale, cum ar fi:

1. ESP (percepție extrasenzorială) — a fi conștient de sau a reacționa la un eveniment ori la o influență exterioară, nepercepută prin simțuri. În această categorie intră:

a) telepatia — transferul gândurilor;
b) clarviziunea — puterea de a discerne obiecte pe care simțurile nu le percep;
c) previziunea — capacitatea de a vedea în viitor;
d) postviziunea — capacitatea de a vedea în trecut;

2. telechinezia — efectul minții asupra unui obiect.

Acum, haideți să fim realiști și să rămânem cu picioarele pe pământ. Să explorăm necunoscutul cu o anume măsură de bun-simț! Dacă nu ești logic și nu eviți balastul mental,

vei fi în pericol! Faptele te vor ajuta să treci prăpastia îndoielii. Așadar, lasă un ghid cu experiență să te îndrume pe cea mai sigură cale. Un ghid pe care ți-l vom prezenta de îndată. Dar, înainte de-a o face, haide să vorbim un pic despre trecut.

La apariție, în 1893, faimoasa carte a lui Thomas J. Hudson, *The Law of Psychic Phenomena,* a devenit imediat un bestseller. (Cartea este publicată astăzi într-o ediție necartonată, de Editura Hudson-Cohen, din Monterey, California.) Ea cuprinde nenumărate relatări incitante ale unor experiențe paranormale. Imaginația zecilor de mii de oameni care au citit-o a prins aripi. Unii erau pregătiți pentru ea, alții nu.

De-atunci încolo, interesul publicului pentru fenomenele paranormale a crescut constant. Foarte mulți însă, nefiind pregătiți pentru așa ceva, s-au transformat în excentrici incurabili, dat fiind interesul magnetic și covârșitoarea influență proiectate asupra lor de puținele cunoștințe despre paranormal pe care le dobândiseră. E cunoscut faptul că unele persoane nu foarte educate, oarecum imature în gândire și inadaptate din punct de vedere emoțional au tendința de-a se lăsa vrăjite de acest fascinant subiect de studiu. E ușor de înțeles de ce atât de multor lideri religioși, oameni de știință și responsabili publici li s-a părut că studiul fenomenelor paranormale trebuie stigmatizat:

1. imaginația își iese din matcă și amenință sănătatea mentală a indivizilor;
2. faptul și ficțiunea devin imposibil de deosebit;
3. hipnoza practicată de amatori și de artiști de vodevil, dar și trucurile și înșelătoriile fachirilor și diverșilor șarlatani siluiesc mințile inocente ale spectatorilor;
4. cele mai elementare principii religioase sunt răstălmăcite, devenind unelte ale răului.

Orice lucru asociat cu fenomenele paranormale a început să fie privit cu suspiciune și cu antipatie, fiind transformat într-un tabu.

În ciuda tuturor primejdiilor, tabuurilor și a ostracizării sociale și profesionale, au existat și oameni de onoare și cu bun-simț care au avut curajul să caute adevărul.

Însă, de-abia doctorului Joseph Banks Rhine, fost profesor la Universitatea Duke, după o îndelungată luptă pe care a purtat-o, cu inspirația și ajutorul soției sale, Louisa E. Rhine, i-a fost dat să ofere o aparență de respectabilitate fenomenelor paranormale. Iar asta datorită impecabilului caracter al domniei sale și celor 30 de ani de experimente de laborator *controlate*, bazate pe legi matematice. Sarcina sa a fost una cât se poate de dificilă, pentru că fenomenele paranormale nu se produc în mod spontan într-un mediu de laborator. Astfel de fenomene au loc când te-aștepți mai puțin, cel mai adesea, când cineva trece printr-o mare solicitare emoțională sau se află sub imperiul unei dorințe obsesionale — adeseori asociată decesului unei persoane apropiate.

Westinghouse sprijină comunicarea extrasenzorială. În ziua de azi, se pare că orice autor care scrie despre fenomenele paranormale încearcă să profite de pe urma respectabilității pe care le-au conferit-o dr. Rhine și Universitatea Duke, făcând trimitere la cercetările acestora. Nici noi nu facem excepție de la această regulă. Dacă sunteți interesați de acest subiect, vă sfătuim să citiți cât mai curând *The Reach of the Mind* și alte cărți scrise de dr. Rhine, în calitate de autor sau de coautor. Recomandarea noastră: permiteți-i doctorului Joseph Banks Rhine să vă îndrume pașii în această călătorie.

Dar cât de mult succes au avut cercetările doctorului Rhine cu privire la a înfrânge rezistența împotriva investigării și a acordării de credit acestor stranii puteri mentale? Noi am spune că un bun test, în acest sens, este faptul că din ce în ce mai mulți oameni de afaceri pragmatici sunt convinși de autenticitatea lor, începând să realizeze experimente proprii: dr. Peter A. Castruccio, directorul Institutului Westinghouse de Astronautică, a confirmat într-un interviu

că oamenii de știință ai institutului au început să investigheze diverse modalități prin care ar putea utiliza telepatia și clarviziunea în comunicarea la distanță. Înainte de a demara acest experiment, Castruccio a avut nenumărate discuții și întrevederi cu Rhine.

Vor avea, oare, succes aceste încercări de a exploata puterea telepatiei și a clarviziunii și a le face să fie fezabile din punct de vedere economic? Haideți să spunem așa: cu relativ puțin timp în urmă, oamenii strâmbau disprețuitor din nas la idei incredibile pentru epoca lor, dar care, *acum*, sunt un loc comun: a) transformarea materiei în energie și viceversa; b) separarea componentelor atomului; c) sateliții artificiali; d) motorul cu reacție; sau e) necesități zilnice cum este televizorul, spre exemplu.

Dar ce ziceți de computerul electronic, care a fost creat după modelul computerului uman: creierul uman și sistemul său nervos. Toate acestea au fost concepute și realizate de oameni care gândeau pozitiv! Mașini care lucrează cu viteza luminii — echivalând cu 299 792 458 de metri pe secundă! Mașini care pot calcula 40 000 de operațiuni aritmetice pe secundă și sunt în stare să-și descopere și să-și corecteze singure greșelile! Mașini care au devenit realitate pentru că omul le-a construit din niște circuite electrice a căror funcționare se aseamănă, în foarte multe privințe, cu activitatea electrică a sistemului nervos al propriului tău corp. Care-i răspunsul nostru?

Ceea ce mintea poate concepe și crede poate și realiza, prin GP!

Dar nicio mașină sau invenție umană nu este atât de miraculoasă ca fantasticul computer pe care îl ai de la natură: creierul și sistemul tău nervos, cu puterea activității lor electrice.

Omul este mai mult decât un creier anexat unui corp.

Ești o minte care are un corp — o minte care posedă și este afectată de forțe cunoscute și necunoscute! O minte compusă din două părți: conștientul și subconștientul.

Aici am pus accentul mai ales pe subconștient — pe puterile și forțele cunoscute și necunoscute ce acționează asupra lui. Dar despre conștient ce s-ar putea spune? Căci și el e la fel de important. Exact ăsta este subiectul capitolului ce urmează, intitulat „... și ceva în plus".

Dacă reacția ta la ceea ce ai citit nu ți-a oferit niciun indiciu cu privire la ce buton să apeși pentru a obține ceea ce-ți dorești de la mașina cu care ești dotat, îndrăznește să-ți explorezi puterile mentale, cu ajutorul celei de-a patra liste de repere... *și ceva în plus!*

LISTA DE REPERE NR. 4
Gânduri de căpătâi

1. *Ești o minte care are un trup.* Trupul tău este o mașinărie electrică. Creierul tău este un mecanism ce poate fi considerat o minune electrică.

2. Mintea e alcătuită din două părți care lucrează împreună: conștientul și subconștientul.

3. *Autosugestia conștientă* și *sugestia* sunt sinonime și diferă de *autosugestie,* care este o activitate inconștientă ce trimite mesaje automate dinspre subconștient către conștient și alte părți ale corpului. Subconștientul este sediul obișnuințelor, al deprinderilor, al memoriei, al criteriilor inviolabile de comportament etc.

4. *Zi de zi, mă simt din ce în ce mai bine în toate cele.* Afirmațiile autoinduse, repetate frecvent, rapid și cu pasiune, influențează subconștientul, făcându-l să reacționeze. Bill McCall și-a obținut averea utilizând autosugestia conștientă.

5. Marea descoperire a lui Coué a fost că poți folosi sugestii pozitive, sănătoase în beneficiul propriu și te poți abține de la cele negative, dăunătoare.

6. Învață să folosești așa cum trebuie *sugestia*, pentru a-i influența pe cei din jur. Învață să folosești autosugestiile conștiente adecvate scopului tău. Când o vei face, vei avea parte de sănătate fizică, mentală și morală, de fericire și succes.

7. *Dacă dai dovadă de GP și crezi că ești în stare, o să reușești.*

8. Factori motivaționali subliminali: optează pentru abordarea GP.

9. Creierul tău emite energie sub formă de unde cerebrale, iar aceasta poate influența alte persoane sau obiecte.

10. Slaba cunoaștere a unui subiect anume poate fi foarte periculoasă. Îndrăznește să-ți explorezi puterile mentale! Când vei păși pe tărâmul periculos și neexplorat al fenomenelor paranormale, lasă-l pe doctorul Joseph Banks Rhine să-ți fie ghid.

PRIN VOIA DOMNULUI ȘI GÂNDIND POZITIV,
ZI DE ZI, ORICUM AR FI,
MĂ SIMT DIN CE ÎN CE MAI BINE.

5

... Și ceva în plus

Chiar te-ai străduit cu-adevărat și tot ai eșuat?

Poate ai dat greș pentru că lipsea o *anumită* condiție necesară atingerii succesului pe care îl căutai. Axioma lui Euclid afirmă: „Întregul e egal cu suma tuturor părților și e mai mare decât oricare dintre părțile sale." Acest principiu poate fi corelat, asimilat și aplicat în raport cu fiecare rezultat sau realizare. Invers, oricare parte e mai mică decât întregul. Prin urmare, e important să vii cu toate părțile necesare pentru a completa întregul.

Gândirea negativă e una dintre cauzele principale ale eșecului. Poți să nu cunoști faptele concrete, legile și puterile universale. Sau poți să le cunoști pe multe dintre ele, dar să nu reușești să le aplici în raport cu o nevoie specifică. E posibil să nu știi cum să influențezi, să utilizezi, să controlezi sau să te armonizezi cu puteri cunoscute și necunoscute.

Atunci când cauți să atingi succesul printr-o gândire pozitivă, perseverează! Continuă să cauți acel *ceva în plus*. Eșecul coboară asupra acelora care, odată învinși, se opresc din căutarea acelui *ceva în plus*.

E ușor după ce înveți mai multe și prinzi șpilul! Dă unui copil un joc de puzzle și o să vezi că e posibil să nu-l rezolve. Dacă perseverează și învață să-l soluționeze, atunci îl va asambla repede. Tu nu ești un copil. Dar poate că există câteva enigme în viața ta pe care ți-ar plăcea să le elucidezi.

Pentru a afla mai repede răspunsul la ele, trebuie să ai o gândire pozitivă. De pildă, a existat odată un compozitor care a făcut o melodie, neizbutind însă s-o publice. George M. Cohan a cumpărat-o și a venit cu *ceva în plus*, fapt care i-a adus ulterior o avere! N-a făcut decât să adauge trei cuvințele: „Hip, Hip, Hooray!"

Thomas Edison a făcut peste zece mii de experimente înainte să inventeze becul cu incandescență. Numai că, după fiecare înfrângere, el a continuat să caute acel *ceva în plus* până l-a găsit. Când necunoscutul i-a devenit cunoscut, a purces la fabricarea a nenumărate becuri electrice. Edison a trebuit doar să aplice legile universale care existaseră dintotdeauna, dar care nu fuseseră recunoscute anterior ca aplicabile pentru acea invenție specifică.

Există multe tratamente și măsuri de prevenție a bolilor. Dar au existat momente în care au fost necunoscute. Măsura medicală de prevenție a poliomielitei a fost necunoscută înainte ca doctorul Jonas Edward Salk să folosească principiile legii universale nemaiaplicate până atunci de medici, pentru a preveni această afecțiune îngrozitoare.

Poți câștiga un milion de dolari prin implementarea unei formule de succes. Până și în situația în care pierzi toți banii pe care-i ai, poți face milioane — sau chiar mai mult! Dar asta cu condiția să știi formula și s-o aplici. Să presupunem că nu ai recunoscut formula care te-a ajutat să câștigi primul milion. La a doua încercare poți da greș, pentru că te îndepărtezi de principiile aplicabile ale succesului. La această a doua încercare, probabil că va trebui să ajustezi împrejurările schimbătoare. Însă principiile vor rămâne aceleași.

Orville și Wilbur Wright au reușit să zboare pentru că au venit cu ceva în plus! Înaintea fraților Wright, au existat mulți inventatori care s-au aflat foarte aproape de inventarea avionului. Frații Wright au folosit aceleași principii implementate de alții. Însă ei au venit cu *ceva în plus*. Au creat

o combinație nouă și au reușit acolo unde alții au eșuat. Acel *ceva în plus* a fost un lucru destul de banal. Au atașat voleturi mobile cu un anumit design în capătul aripilor pentru ca pilotul să poată controla și menține echilibrul avionului. Aceste voleturi au fost premergătoarele eleronului modern.

Vei observa că există un numitor comun al tuturor acestor povești de succes. În fiecare caz, ingredientul secret a fost aplicarea unei legi universale neaplicate anterior. Asta a contat enorm. Prin urmare, dacă te afli în pragul succesului și nu ești capabil să-l treci, încearcă să vii cu *ceva în plus*. Nu trebuie să fie mare lucru. Cuvintele „Hip, Hip, Hooray" au fost suficiente pentru a da naștere unui hit muzical. Niște voleturi mici au fost tot ce-i lipsea avionului ca să zboare. Când vorbim despre acest *ceva în plus*, nu cantitatea e în mod necesar cea care contează, ci „calitatea lui extraordinară".

De ce a decis Curtea Supremă a Statelor Unite ale Americii că inventatorul telefonului este Alexander Graham Bell? Înaintea lui Alexander Graham Bell, au existat multe persoane care au pretins că au inventat telefonul. Printre cei care au deținut patente anterioare s-au numărat Gray, Edison, Dolbear, McDonough, Vanderweyde și Reis. Philipp Reis a fost singurul care s-a apropiat, aparent, de un succes. Micul detaliu care a contat enorm a constat într-un singur șurub. Reis nu a știut că, dacă ar fi rotit un șurub cu un sfert de cerc, ar fi transformat curentul întrerupt în curent continuu. Asta i-ar fi adus succesul!

Într-un caz al Curții Supreme a Statelor Unite, s-au constatat următoarele:

> E clar că Reis a știut ce trebuia făcut pentru a transmite cuvintele rostite prin intermediul electricității, întrucât, în primul său articol, a afirmat: „Imediat ce e posibilă producerea, oriunde și în orice manieră, de vibrații ale căror unde să fie similare cu cele ale oricărui ton sau ale oricărei combinații de tonuri, vom

putea să receptăm aceeași amprentă pe care acel ton sau acea combinație de tonuri ar lăsa-o asupră-ne.

Curtea a observat în continuare:

> Reis a descoperit cum poate produce tonuri muzicale și atât. El putea cânta prin intermediul aparatului său, dar nu putea vorbi. A susținut asta de la început și până la sfârșit.

La fel ca în cazul fraților Wright, acel *ceva în plus* cu care a venit Bell a fost un lucru banal. El a făcut trecerea de la un curent intermitent la unul continuu, singurul capabil să reproducă vorbirea umană. Cele două curente sunt, de fapt, unul și același. Numai că cel „intermitent" presupune o mică pauză. Cu alte cuvinte, Bell a păstrat circuitul deschis în loc de a-l face intermitent, așa cum procedase Reis. Curtea a concluzionat:

> Reis nu s-a gândit niciodată la asta și nu a reușit să transmită telegrafic cuvintele rostite. Bell s-a gândit și a reușit. În aceste împrejurări, e imposibil de susținut că ceea ce a făcut Reis a fost o anticipare a descoperirii lui Bell. Calea lui Reis duce la eșec, iar calea lui Bell duce la reușită. Diferența dintre cei doi se rezumă la diferența dintre eșec și succes. Dacă Reis ar fi perseverat în eforturile depuse, poate c-ar fi găsit calea spre reușită, dar s-a oprit și a eșuat. Bell i-a preluat munca și a dus-o la bun sfârșit.

Partenerul de Sus i-a arătat drumul spre succes. R.G. LeTourneau, proiectant de utilaje de excavare, a influențat mii de persoane cu discursurile sale motivaționale. În cadrul acestora, el făcea, respectuos, referire la „Partenerul de Sus". A menționat inspirația și ajutorul primite de la „partener". LeTourneau n-a fost prea școlit, însă a avut realizări inginerești uluitoare.

În calitate de subcontractor al proiectului privind marele baraj Hoover Dam din Nevada, LeTourneau a pierdut o avere, pentru c-a dat peste un strat de rocă pe care nu-l prevăzuse nicicum. Costul forării prin piatră a fost mai mare decât cel estimat în contract. Astfel că, încercând să-și onoreze obligațiile contractuale, a dat faliment.

Dar în loc să fie deprimat de pierdere, LeTourneau a găsit o cale de izbăvire prin rugăciune. La ce se referea în rugile lui? Își exprima recunoștința pentru lucrurile bune care-i rămăseseră: un trup sănătos, două brațe încă în putere, un creier capabil să gândească. Și *ceva în plus*. „În cele mai negre clipe ale existenței mele, a spus LeTourneau, mi-am dat seama că cel mai valoros lucru de care dispun e revelația, descoperirea unui partener superior tăcut. De atunci, am început să recunosc prezența acestui partener în viața mea personală și profesională. Tot ce am — toate realizările mele de valoare — i se datorează Lui."

Napoleon Hill a fost asociatul domnului LeTourneau timp de 18 luni și a avut ocazia să-l observe îndeaproape. Până în acel moment, LeTourneau devenise un bine-cunoscut orator. A călătorit foarte mult pe tot cuprinsul țării, deplasându-se cu avionul său particular și răspândindu-și mesajul: „E minunat să fii partener cu Dumnezeu!" Într-o noapte în care cei doi bărbați zburau spre casă, după un discurs ținut în Carolina de Nord, s-a întâmplat ceva interesant.

La scurtă vreme după ce pilotul a decolat, domnul LeTourneau a adormit. După circa 30 de minute, Napoleon Hill l-a văzut luând un carnețel și făcând câteva însemnări. După aterizare, Napoleon Hill l-a întrebat pe domnul LeTourneau dacă-și amintea că scrisese în carnețel.

„Cuuum? Nu!" A scos imediat carnețelul din buzunar și s-a uitat în el. Apoi a zis: „Ca să vezi! Sunt luni întregi de când îmi bat capul cu asta! Iată răspunsul la o problemă care m-a tot împiedicat să termin o mașină la care lucrăm!"

Atunci când ai un moment de inspirație, ia-ți notițe! O astfel de inspirație poate fi acel *ceva în plus* pe care-l cauți. În opinia noastră, comunicarea cu Inteligența Infinită e facilitată de mintea subconștientă. De aceea, considerăm că ar trebui să-ți formezi obiceiul de a nota imediat ideile care-ți vin în momentele de inspirație, fiindu-ți comunicate dinspre subconștient în conștient.

Albert Einstein a dezvoltat teorii complexe și profunde cu privire la univers și la legile naturale care îl controlează. Însă, pentru toate acestea, a folosit cele mai simple — și mai importante — lucruri inventate vreodată: un creion și o foaie de hârtie. Și-a notat întrebările și răspunsurile. Puterile mentale ți le vei dezvolta atunci când vei deprinde și vei dezvolta obișnuința de a-ți adresa întrebări — când îți vei cultiva și perfecționa obiceiul de a utiliza creionul și hârtia pentru a-ți consemna întrebările, ideile și răspunsurile.

E improbabil ca Einstein și alți savanți să fi venit cu concluziile lor reușite, dacă nu și-ar fi însușit descoperirile lăsate în scris de matematicienii și savanții dinaintea lor. E la fel de improbabil ca Einstein să mai fi perseverat în cercetările lui, dacă n-ar fi aflat motivația ce l-a împins să descopere principii universale, prin cultivarea obiceiului de a medita asupra timpului și a acțiunii. Cunoașteți vreun mare gânditor sau vreo persoană cu realizări deosebite care nu-și notează ideile care-i vin în minte?

Cultivați-vă gândirea creativă luând ca model un gânditor creativ! Volumele *Your Creative Power* și *Applied Imagination*, scrise de Alex F. Osborn, de la firma de publicitate Batten, Barton, Durstine & Osborn, au inspirat sute de mii de persoane să gândească creativ. Ba mai mult, acești oameni au fost motivați să întreprindă acțiuni pozitive, constructive. Gândirea creativă trebuie neapărat concretizată prin acțiune.

Osborn, asemenea multor altor gânditori creativi, a utilizat un carnețel și un creion ca instrumente de lucru preferate. Când

avea o idee, o consemna. La fel ca alți oameni mari cu realizări deosebite, Osborn și-a făcut timp pentru meditație, planificare și studiu.

Alex Osborn a exprimat un adevăr evident când a spus: „Toată lumea dispune de o capacitate creativă, dar majoritatea oamenilor n-au învățat s-o folosească."

Metodele de brainstorming ale lui Osborn, explicate în manualul său ușor de citit, *Applied Imagination*, sunt folosite în aulele universitare, în fabrici, în corporații, în biserici, în cluburi, dar și în medii domestice. Brainstormingul, așa cum a fost el dezvoltat de Osborn, e o metodă foarte simplă în care două sau mai multe persoane își combină imaginația pentru a exprima idei născute din subconștientul lor, ca răspuns la o întrebare ce vizează o problemă specifică. Ideile sunt imediat scrise pe măsură ce-și fac loc în mințile participanților. Nu e permisă nicio judecată critică până când nu sunt notate mai multe idei. Ulterior, acestea sunt evaluate și supuse dezbaterii, pentru a le fi determinate valoarea și caracterul practic.

La Salle College din Philadelphia și în multe universități de pe cuprinsul Statelor Unite ale Americii, sunt ținute cursuri despre metodele utilizate de gânditorii creativi în multe dintre fazele de dezvoltare a afacerilor și a întreprinderilor.

Exact gândirea creativă i-a îngăduit și doctorului Elmer Gates să facă din această lume un loc mai bun pentru noi toți. Gates a fost un mare profesor, filozof, psiholog, savant și inventator american. De-a lungul vieții sale, a realizat sute de invenții și a făcut descoperiri cu privire la diverse arte și științe.

Gates și „șezătoarea de idei". Viața doctorului Gates dovedește că metodele lui de antrenare a creierului și a corpului au ca rezultat un corp sănătos și o minte cu o eficiență crescută de gândire. Napoleon Hill își amintește cum, înarmat

cu o scrisoare de recomandare din partea lui Andrew Carnegie, l-a vizitat pe doctorul Gates în laboratorul său din Chevy Chase. La sosirea lui Napoleon Hill, secretara lui Gates i-a spus: „Îmi pare rău, dar... nu pot să-l deranjez pe doctorul Gates în acest moment."

„Când să revin?" a întrebat Napoleon Hill.

„Nu știu, dar poate dura până la trei ore", a răspuns ea.

„Aș putea ști de ce nu poate fi întrerupt?"

Ea a ezitat, apoi a răspuns: „E la o șezătoare de idei."

Napoleon Hill a zâmbit și a zis: „Ce e aia o șezătoare de idei?"

Secretara i-a întors zâmbetul și i-a răspuns: „Mai bine să-l lăsăm pe doctor să vă explice. Chiar nu știu cât va dura, dar puteți să-l așteptați. Dacă preferați să reveniți în altă zi, voi încerca să vă fac o programare."

Domnul Hill s-a decis să aștepte. Bună hotărâre! Pentru că lucrurile pe care le-a aflat au meritat așteptarea. Iată cum povestește Napoleon Hill cele întâmplate:

> Când doctorul Gates a intrat, în cele din urmă, în încăpere și secretara ne-a făcut cunoștință, eu am menționat, în glumă, cele spuse de secretară. După ce a citit scrisoarea de recomandare semnată de Andrew Carnegie, doctorul mi-a răspuns cu amabilitate: „Te interesează să vezi unde stau ca să-mi vină ideile și cum procedez?"
>
> M-a condus într-o încăpere mică, antifonată. Singurele piese de mobilier erau o masă simplă și un scaun. Pe masă se aflau câteva carnețele și creioane, plus un buton pentru aprinderea și stingerea becurilor.
>
> În cadrul interviului nostru, doctorul Gates mi-a spus că, atunci când nu reușea să găsească răspuns la o problemă, intra în încăpere, închidea ușa, se așeza pe scaun, stingea lumina și intra într-o stare de profundă concentrare. Aplica principiul de succes al atenției controlate, rugându-și subconștientul să-i ofere un răspuns la problema lui specifică. Uneori, ideile nu păreau să vină. Alteori, ele-i apăreau numaidecât în minte. Iar în alte ocazii putea să dureze și până la două ore să-i vină

o idee. Imediat ce acestea începeau să se cristalizeze, doctorul aprindea lumina şi se punea pe scris.

Elmer Gates a definitivat şi a perfecţionat peste 200 de patente iniţiate de alţi inventatori care renunţaseră la ele înainte să obţină succesul. Era capabil să descopere ingredientele lipsă — şi *ceva în plus*. Metoda lui începea prin a reexamina aplicaţia pentru patent şi schiţele acesteia până-i identifica punctele slabe, acel *ceva în plus* care lipsea. Lua cu el, în încăpere, o copie după aplicaţia pentru patent şi schiţele. Pe durata şezătoarei de idei, se concentra asupra găsirii soluţiei la o problemă specifică.

Când Napoleon Hill l-a rugat pe doctorul Gates să-i explice sursa rezultatelor lui pe durata *şezătoarei de idei*, acesta i-a oferit următoarea explicaţie: „Sursele tuturor ideilor sunt acestea:

1. cunoaşterea depozitată în subconştient şi dobândită prin experienţă, observaţie şi spirit autodidact;
2. cunoaşterea acumulată de alţii prin aceleaşi mijloace, care poate fi comunicată telepatic;
3. marele depozit universal al Inteligenţei Infinite, în care se află toate cunoştinţele şi toate faptele concrete şi care poate fi contactat prin intermediul subconştientului.

Când vin aici, în căutare de idei, mă conectez la una sau la toate aceste surse. Eu, personal, nu cunosc altele, asta dac-or mai exista."

Elmer Gates îşi făcea timp să se concentreze şi să se *gândească* la acel *ceva în plus*. Ştia ce căuta. Şi trecea, cu optimism, la acţiune!

În capitolul 7, vom discuta despre vizualizarea lucrurilor, în aşa fel încât căutarea acelui *ceva în plus* să fie mai uşoară. Se poate să dai greş pe durata acestei căutări. Dar eşuând, poţi descoperi lucruri şi mai mărețe. Pune-ţi întrebarea „de ce?", fii atent şi acţionează!

Credem că în orice casă ar trebui să existe o *Biblie*, alături de un dicționar și de o enciclopedie cuprinzătoare. Și ele te pot ajuta în descoperirea acelui *ceva în plus*.

NU TREBUIE SĂ TE RUȘINEZI DACĂ EȘUEZI ASEMENEA LUI CRISTOFOR COLUMB!

Uită-te în *Enciclopedia Britannica* și vei găsi povestea palpitantă a lui Cristofor Columb. A studiat astronomia, geometria și cosmografia la Universitatea din Pavia. *Cartea lui Marco Polo*, teoriile geografilor, relatările și tradițiile marinarilor, precum și ambarcațiunile marine de origine noneuropeană — toate acestea i-au stârnit imaginația.

Pas cu pas, de-a lungul anilor, el a ajuns, printr-un raționament inductiv, la credința fermă că lumea era o sferă. Ajungând la această concluzie, s-a convins, prin raționament deductiv, că oamenii puteau ajunge pe continentul asiatic navigând prin vestul Spaniei, tot așa cum Marco Polo ajunsese în Asia călătorind spre est. Și-a dorit cu ardoare să-și demonstreze teoria. A încercat să facă rost de finanțare, de corăbii și de echipajul necesar pentru a explora necunoscutul și a venit cu *ceva în plus*.

Apoi a trecut la acțiune! A rămas concentrat asupra obiectivului său. De-a lungul unei perioade de zece ani, a fost de mai multe ori la un pas de a primi ajutorul necesar. Însă minciunile unui rege..., ridiculizarea ideii lui, suspiciunea și teama oficialilor guvernamentali..., neîncrederea afișată de cei care doreau să-l ajute, dar care au dat înapoi în ultima clipă, din cauza scepticismului consilierilor lor științifici — toate acestea i-au adus lui Cristofor înfrângere după înfrângere. *Însă el a perseverat*.

În 1492, a primit ajutorul la care spera și pentru care se rugase cu atâta insistență! În luna august a acelui an, a navigat spre India, China și Japonia. Se afla pe calea cea bună, se îndrepta în direcția potrivită.

Cunoști povestea. După ce a ajuns la țărmul insulelor din Caraibe, a revenit în Spania cu corăbiile încărcate de aur, bumbac, papagali, arme curioase, plante misterioase, păsări și animale necunoscute și câțiva indigeni. Crezuse că-și atinsese țelul, că ajunsese pe insulele din apropierea coastei Indiei. De fapt, eșuase. Nu ajunsese în Asia. Dar, fără să fie conștient imediat de acest lucru, Columb găsise *ceva și mai important*! Mult mai important!

E posibil ca și tu, asemenea lui Cristofor Columb, să nu-ți atingi obiectivele majore sau să nu-ți concretizezi obsesiile magnifice. Și tu, asemenea lui, poți da greș în eforturile tale de a ajunge la o destinație îndepărtată de pe tărâmul necunoscutului. Dar poți descoperi *ceva în plus* — ceva egal cu bogățiile celor două Americi. Și tu, la fel ca el, îi poți inspira și îndruma pe cei care te urmează să se îndrepte în direcția cea bună, să apuce pe calea corectă și să avanseze în necunoscut până când ating obiectivele valoroase stabilite chiar de tine. Tu, asemenea lui Columb, ai timpul necesar și puterea de a gândi. Tu, la fel ca el, poți persevera neîncetat, prin gândire pozitivă, întru împlinirea țelului major de a descoperi acel *ceva în plus*.

Nu trebuie să te rușinezi dacă eșuezi asemenea lui Cristofor Columb.

... Și încă ceva! Cum poți aplica această idee? În acest moment ar trebui să extragi principiile din exemplele menționate, în așa fel încât să te poți raporta la ele, să le poți asimila și utiliza. Suntem de acord cu adevărurile fundamentale din declarația amiralului H.G. Rickover:

> Printre tinerii ingineri pe care îi intervievăm, găsim puțini care să fi beneficiat de o instruire temeinică cu privire la principiile fundamentale ale ingineriei; însă majoritatea dintre ei au destule cunoștințe concrete... care sunt mult mai ușor de însușit decât principiile, dar puțin folositoare în lipsa aplicării principiilor. *Odată însușit un principiu, acesta devine parte integrantă a minții și nu este uitat niciodată.* Apoi, poate fi aplicat la probleme noi și

nu devine depășit, așa cum se întâmplă cu toate realitățile dintr-o societate aflată în schimbare...[1]

Învață principiile! Aplică-le! Dacă nu înregistrezi progrese satisfăcătoare în direcția atingerii țelurilor tale, caută după acel *ceva în plus*! Poate fi ceva cunoscut sau necunoscut. Dar îl vei găsi, dacă-ți faci timp pentru studiu, gândire, planificare și căutarea propriu-zisă.

Acum, acest capitol ar fi de-a dreptul incomplet fără o referire la *forța obiceiului cosmic*. Utilizarea acestei forțe reprezintă unul dintre cele 17 principii ale succesului.

Iar conceptul de forță a obiceiului cosmic este ușor de înțeles, întrucât aceasta e o denumire pe care am dat-o *puterii aplicate* a oricărui principiu sau a oricărei legi naturale ori universale, cunoscute ori necunoscute.

Forța obiceiului cosmic poate fi definită simplu ca *implementarea* unei legi universale, indiferent că-ți este cunoscută sau necunoscută.

De exemplu, e lesne de înțeles că, atunci când un obiect cade pe jos, avem de-a face cu legea gravitației. Prin urmare, atunci când vrei ca un obiect să cadă de la o anumită înălțime, folosești forța obiceiului cosmic. Iar în acest caz particular e vorba de legea gravitației.

Însă *legea gravitației sau oricare altă lege nu e o putere în sine*. Cu toate acestea, atunci când *utilizezi* principiul în mod adecvat, puterea e mânuită conform legii universale.

Și astfel, fisiunea atomică, orice invenție, orice formulă chimică, orice fenomen psihic, orice acțiune și reacție individuală — fie ea fizică, mentală sau spirituală — sunt rezultatul utilizării unei legi naturale. Pentru fiecare rezultat există o cauză. Iar rezultatul e obținut prin utilizarea forței obiceiului cosmic.

Repet, *omul e o minte cu un corp*. Deci poate gândi. Gândirea e cea prin care învață cum să folosească forța obiceiului cosmic. Iar gândirea îi poate transforma ideile în realitate.

---

[1] Din volumul *Education and Freedom*, de H.G. Rickover (*n. a.*).

Acest concept nu e dificil de înțeles, pentru că în 1905 Albert Einstein a dăruit lumii formula sa, acum vestită: $E = mc^2$. Această formulă explică relația dintre energie și materie. Atunci când materia se apropie de viteza luminii, o numim energie, iar pe măsură ce viteza se apropie de zero, rămâne materie. În formulă, *E* este energia, *m* este masa, sau materia, și *c* reprezintă viteza luminii.

Și astfel, observăm că formula lui Einstein e un simbol grafic pentru una dintre legile forței obiceiului cosmic. Iar prin înțelegerea și aplicarea acestei formule, omul a fost în măsură să transforme materia în energie și energia în materie și să folosească puterea atomică în scopuri constructive: pentru a lumina un oraș întreg, pentru a pune nave în mișcare sau chiar pentru scopuri de zi cu zi, cum ar fi să dezvolte sisteme de încălzire pentru dispozitive de gătit.

... Și încă ceva — acum e limpede că, întrucât materia și energia sunt unul și același lucru, totul în univers este corelat.

Revenind, ai o problemă? Foarte bine! În capitolul următor vei învăța cum să implementezi multe dintre lecțiile din acest capitol în viața ta. Apoi vei izbuti să soluționezi cu succes problemele create de legea universală a schimbării, care — la fel ca toate legile naturale — este rezultatul forței obiceiului cosmic.

LISTA DE REPERE NR. 5
Gânduri de căpătâi

1. ... Și *încă ceva*. Ce înseamnă pentru tine importantul principiu discutat în acest capitol și cum îl aplici?
2. Dacă ai eșuat într-o privință, oare a fost din cauză că-ți lipsește acel *ceva în plus* despre care vorbeam — poate un număr esențial pentru a ajunge la combinația perfectă, aducătoare de succes?

3. Întregul este egal cu suma părților lui și e mai mare decât oricare dintre părțile sale. Din planul tău lipsesc, cumva, anumite părți, care te împiedică să atingi succesul?
4. Adesea, între succes și eșec se interpune acel *ceva în plus*: „Hip, Hip, Hooray!", un volet mobil la aripa unui avion, o rotire la 90° a unui șurub.
5. Te-ai asociat cu Partenerul de Sus?
6. Folosește cele mai simple, dar cele mai importante instrumente inventate vreodată — hârtia și creionul — pentru a face însemnări în momentele inspirate în care-ți vin ideile.
7. Prin ce se deosebește brainstormingul de „șezătoarea de idei?" În ce constă valoarea fiecărei tehnici în parte?
8. Folosește principiul *atenției controlate*.
9. Nu te teme să dai greș asemenea lui Cristofor Columb.
10. Ți-ai format deja obiceiul de a-ți însuși principii fundamentale sau abia înregistrezi când și când câteva fapte obiective?
11. Înțelegi și poți implementa în viața ta adevărurile și principiile fundamentale din declarația amiralului H.G. Rickover?

Printre tinerii ingineri pe care îi intervievăm, găsim puțini care să fi beneficiat de o instruire temeinică cu privire la principiile fundamentale ale ingineriei; însă majoritatea dintre ei au destule cunoștințe concrete... care sunt mult mai ușor de însușit decât principiile, dar puțin folositoare în lipsa aplicării principiilor. *Odată însușit un principiu, acesta devine parte integrantă a minții și nu este uitat niciodată.* Apoi, poate fi aplicat la probleme noi și nu devine depășit, așa cum se întâmplă cu toate realitățile dintr-o societate aflată în schimbare...

NU TREBUIE SĂ TE RUȘINEZI DACĂ EȘUEZI ASEMENEA LUI CRISTOFOR COLUMB.

Partea a doua

Cinci piedici mentale în calea succesului

3. Întregul este egal cu suma părților lui și e mai mare decât oricare dintre părțile sale. [illegible] aceste două părți, [illegible]
4. [illegible] „Tip, Tip, Hurra!” [illegible] avion, [illegible]
5. Te-ai întâlnit cu [illegible] de azi?
6. [illegible] a fi [illegible] în momentele [illegible] în care [illegible]
7. Prin ce se deosebește [illegible] „[illegible] de [illegible]” [illegible]?
8. [illegible] principiul [illegible].
9. Nu te lăsa [illegible] lui Cristofor Columb.
10. Te-ai format deja obiceiul de a-ți însuși principii fundamentale sau abia începi [illegible] fapte obiective?
11. Înțelegi și poți [illegible] în viață [illegible] principiile fundamentale din [illegible] amiralului H.G. Rickover?

Primul lucru [illegible] pe care îl [illegible] pentru [illegible] de a învăța [illegible] cu privire la principiile fundamentale [illegible] de [illegible] principiile, [illegible] cu [illegible].

NU TREBUIE SĂ TE [illegible] DACĂ [illegible]
A[illegible] LUI CRISTOFOR COLUMB.

6

Ai o problemă? Foarte bine!

Deci ai o problemă? Asta-i bine! De ce? Pentru că victoriile repetate asupra problemelor tale sunt trepte pe scara către succes. Cu fiecare victorie obținută, devii mai înțelept și te bucuri de un statut și de o experiență mai elocvente. Devii o persoană mai bună, mai importantă, mai de succes de fiecare dată când te confrunți cu o problemă pe care o abordezi și o soluționezi prin intermediul gândirii pozitive.

Cumpănește puțin. Cunoști, oare, fie și o singură împrejurare din viața ta sau a altei persoane din istorie, în care o realizare de seamă să nu fi fost obținută datorită unei probleme cu care s-a confruntat individul respectiv?

Toată lumea are probleme. Asta pentru că noi, oamenii, ca orice lucru din univers, ne aflăm într-o continuă schimbare. Schimbarea este o inexorabilă lege a naturii. Faptul important pentru tine e că succesul sau eșecul tău în adaptarea la o schimbare depind de propria mentalitate.

Îți poți îndrepta gândurile într-o anumită direcție și-ți poți controla emoțiile, reglându-ți deci mentalitatea. Poți alege ca aceasta să fie pozitivă sau negativă. Poți decide dacă vei influența, utiliza, controla sau dacă te vei armoniza cu schimbările din interiorul și din mediul tău. Îți poți hotărî destinul. Atunci când înfrunți dificultățile schimbării gândind pozitiv, poți rezolva în mod inteligent fiecare problemă cu care te confrunți.

Cum înfrunți o problemă prin gândire pozitivă? Dacă știi și crezi în primul element al gândirii pozitive — anume că Dumnezeu e întotdeauna unul milostiv —, poți utiliza în manieră eficientă următoarea formulă privind înfruntarea problemelor:

Atunci când te confrunți cu o problemă ce necesită o soluție, indiferent de cât de încurcată ar fi:

1. cere sfatul Domnului; cere ajutor în găsirea soluției potrivite;
2. fă-ți timp pentru a medita la rezolvarea problemelor tale; amintește-ți că, pentru cei ce dovedesc o gândire pozitivă, fiecare necaz conține în el sămânța unui beneficiu echivalent sau mai mare decât acesta;
3. afirmă-ți problema; analizeaz-o și definește-o;
4. spune-ți cu entuziasm: „Asta-i bine!";
5. adresează-ți întrebări specifice, precum:
   (a) în ce constă aspectul bun al problemei?
   (b) cum pot transforma această dificultate într-un beneficiu egal sau mai mare decât ea; sau cum pot transforma acest pasiv într-un activ mai mare?
6. continuă să cauți răspunsuri la aceste întrebări până găsești cel puțin unul *pertinent*.

Acum, problemele cu care te vei confrunta vor fi, în general, de trei feluri: probleme personale — emoționale, financiare, mentale, morale, fizice —, de familie și de afaceri sau profesionale. Referitor la problemele personale, care sunt cele mai imperioase dintre toate, o să relatăm, în continuare, povestea unui bărbat care a întâmpinat unele dintre cele mai grave dificultăți cu care se poate confrunta o ființă umană. Pe măsură ce citești această poveste, ia aminte la cum a folosit el gândirea pozitivă întru soluționarea fiecărei dificultăți, până când a obținut victoria absolută.

Închis în penitenciarul Leavenworth, a înfruntat provocarea la schimbare prin gândire pozitivă. Acest om s-a născut în sărăcie. Pe când se afla la școala primară, a vândut ziare și a lustruit pantofii oamenilor din cârciumile de pe coasta orașului Seattle, pentru a-și ajuta mama să acopere cheltuielile casei. Ulterior, pe timp de vară, se angaja ca asistent-camerist pe un cargobot din Alaska. După terminarea liceului, la vârsta de 17 ani, a plecat de acasă. A devenit unul dintre vagabonzii care călătoreau cu trenul, pe blat, străbătând Statele Unite ale Americii în lung și-n lat.

Tovarășii săi de drum erau oameni trecuți prin ciur și prin dârmon. A practicat jocuri de noroc, s-a asociat cu indivizi rău famați din așa-numita „Legiune de frontieră". S-a întovărășit cu aventurieri, cu evadați, contrabandiști, hoți de vite și alții asemenea. S-a alăturat forțelor lui Pancho Villa în Mexic. „Chit că n-ai nimic de-a face cu chestiunile ilegale, nu poți asista la ele fără să le conștientizezi, a spus Charlie Ward. Greșeala mea a fost că mi-am făcut prieteni nepotriviți. Cel mai mare păcat al meu a fost că m-am asociat cu oameni răi."

Din când în când, acest om a câștigat sume mari de bani la jocurile de noroc, pe care apoi le-a pierdut. În cele din urmă, a fost arestat pentru contrabandă de narcotice. A fost judecat și condamnat. Totuși, de-a lungul întregii sale vieți, Charlie Ward a susținut că nu era vinovat de acuzațiile aduse.

Charlie avea 34 de ani când a fost închis în Leavenworth. În ciuda anturajului său, nu avusese niciodată tangență cu închisorile. Și era furios. A jurat că nicio temniță nu era destul de zdravănă pentru a-l ține prizonier. A căutat să evadeze.

Apoi s-a întâmplat ceva! Charlie a ales să-și schimbe mentalitatea dintr-una negativă într-una pozitivă. A înfruntat provocarea la *schimbare* prin gândire pozitivă. Ceva din sinea lui i-a spus să *înceteze să mai fie ostil* și să devină cel mai bun prizonier din închisoare. Din clipa aceea, întregul curs al vieții lui a început să meargă în direcția cea mai favorabilă

pentru el. Prin simpla *trecere de la o mentalitate negativă la una pozitivă*, Charlie Ward a izbutit să ajungă stăpân pe sine.

A schimbat direcția personalității lui agresive. I-a iertat pe agenții federali care-i puseseră în cârcă acel necaz. A renunțat să-l urască pe judecătorul care-l condamnase.

L-a analizat bine pe fostul Charlie Ward. Și, pentru prima oară în viața lui de adult, a găsit un răspuns în cărți, în special în *Cartea cărților*. Izolat în celula sa, a început să citească *Biblia*. A terminat-o și apoi a luat-o de la capăt. Și, până în clipa morții, la vârsta de 73 de ani, a citit *Biblia* în fiecare zi, căutând inspirație, îndrumare și ajutor.

Datorită schimbării de mentalitate și, în cele din urmă, de comportament, Charlie a atras asupră-i o atenție favorabilă din partea oficialilor închisorii. Iar într-o zi, un condamnat angajat ca funcționar i-a spus că în trei luni avea să fie eliberat, pentru comportare bună, un deținut care lucra la centrala electrică. Charlie Ward știa puține despre electricitate, dar în biblioteca închisorii existau cărți pe această temă. Așa că s-a pus pe studiat și a învățat tot ce era de învățat din ele.

La sfârșitul celor trei luni, Charlie era pregătit și și-a depus candidatura pentru post. Ceva din felul lui de a se purta și din tonul vocii sale l-a impresionat pe asistentul supraveghetor. Acel *ceva* a constat în seriozitatea și sinceritatea vădite de gândirea pozitivă a lui Charlie Ward. A primit slujba!

Pentru că și-a văzut de lucru și de studiu în mod pozitiv, Charlie Ward a devenit administratorul centralei electrice a închisorii, supraveghind 150 de subordonați. A încercat să-i inspire pe fiecare dintre ei să-și valorifice situația cât mai bine.

Când Herbert Hughes Bigelow, președinte al companiei Brown & Bigelow din St. Paul, Minnesota, a ajuns la Leavenworth cu o condamnare pentru evaziune fiscală, Charlie Ward s-a împrietenit și cu el. De fapt, a făcut eforturi deosebite pentru a-l motiva pe Bigelow să se adapteze la noul mediu. Bărbatul i-a fost atât de recunoscător lui Charlie, pentru

prietenie și ajutor, încât, înainte de data eliberării sale, i-a spus: „Ai fost bun cu mine. Când ieși din închisoare, vino în St. Paul. O să-ți dau oricând un loc de muncă."

După cinci luni, Charlie a fost eliberat din închisoare și s-a dus în St. Paul. Așa cum îi promisese, domnul Bigelow i-a oferit un post de muncitor plătit cu 25 $ pe săptămână. Pentru că Charlie a dovedit o gândire pozitivă și în raport cu noul job, în două luni a devenit maistru. După un an a devenit administrator tehnic. În cele din urmă, Charlie a fost numit vicepreședinte și director general. Iar după moartea domnului Bigelow, a devenit președintele companiei Brown & Bigelow, post pe care l-a deținut ani la rând, până la capătul zilelor sale. Sub conducerea lui Charlie, vânzările au crescut de la mai puțin de 3 milioane de dolari la peste 50 de milioane de dolari anual. Brown & Bigelow a devenit cea mai mare companie din domeniul ei.

Datorită gândirii pozitive și dorinței sale de a-i ajuta pe cei mai puțin norocoși, Ward și-a aflat pacea sufletească, fericirea, dragostea și lucruri mai bune în viață. I-au fost redate drepturile cetățenești prin decret prezidențial, în semn de recunoaștere a vieții lui exemplare. Cei care l-au cunoscut i-au purtat un respect imens și au descoperit motivația de a-i ajuta pe alții.

Poate că una dintre cele mai neobișnuite și mai lăudabile activități ale sale a fost angajarea a peste 500 de femei și de bărbați ieșiți din închisoare. Aceste persoane și-au continuat reabilitarea sub îndrumarea și motivarea lui fermă și plină de înțelegere. Charlie nu a uitat niciodată că el însuși fusese un condamnat. Își purta marcat pe brățară vechiul număr de prizonier, ca pe un simbol.

Charlie Ward a fost condamnat la închisoare. Dar totul a fost spre bine! De ce? Cine știe ce s-ar fi ales de el, dacă și-ar fi continuat viața în direcția aleasă. În închisoare, pe de altă parte, a fost nevoit să se schimbe. Și a învățat să gândească pozitiv pentru a-și rezolva problemele personale.

Și-a schimbat lumea în bine. A devenit un om mai mare și mai bun. Nimeni nu va ști vreodată numărul exact al nevoiașilor care s-au rugat la Dumnezeu să-l binecuvânteze pe Charlie, ca răspuns la gândurile lor interioare:

> Gol am fost și M-ați îmbrăcat; bolnav am fost și M-ați cercetat; în temniță am fost și ați venit la Mine.[1]

Din fericire, nu toată lumea se confruntă cu probleme atât de grave ca cele pe care le-a înfruntat și le-a rezolvat Charlie. Dar mai există o lecție în povestea lui de viață, în afara faptului că a trecut de la o mentalitate negativă la una pozitivă. Dacă-ți mai amintești, Charlie a spus: „Cel mai mare păcat al meu a fost că m-am asociat cu oameni răi." Mentalitatea negativă e, adesea, molipsitoare și la fel sunt și obiceiurile rele. Să ne analizăm fiecare dintre noi propriile asocieri și să ne asigurăm că le păstrăm în cele mai sănătoase limite posibile. Unul dintre cele mai mari servicii pe care le poți face copiilor e să-i motivezi să-și facă prieteni buni. Nu uita că:

Viciul e un monstru cu o asemenea înfățișare,
Încât trebuie în primul rând văzut pentru a fi urât;
Totuși, văzut prea des, familiarizați cu chipul lui,
Ajungem, mai întâi, să-l îndurăm, apoi să-l compătimim
și chiar să-l tolerăm.

O altă forță cu care trebuie să lupte fiecare ființă umană în parte și care, dacă nu e înfruntată prin gândire pozitivă, ne poate distruge fizic, moral și mental este cea a sexualității. Fenomenul sexual e cea mai dificilă dintre provocări! Fiecare ființă umană are puterea de a alege dacă va face uz de uriașa forță a sexualității în scopuri bune sau rele. Fiecare ființă

---

[1] *Matei* 25, 36 (*n. red.*).

umană trebuie să lupte cu problemele pe care le aduce sexualitatea în viața ei.

Puteți transforma sexualitatea ori în virtute, ori în viciu. Unul dintre cele mai mari daruri făcute de Dumnezeu umanității e puterea de a procrea. Sexul e un instrument de procreare. E o putere! Și, ca toate puterile, poate fi utilizată în scopuri bune sau rele.

Sexualitatea e o funcție fizică a organismului, aflată sub controlul subconștientului și al conștientului. Este o moștenire. Organele genitale, fiind lucrări ale lui Dumnezeu, au un rol benefic. Ține numai de *mentalitate* ca puterea sexualității să fie convertită în virtute sau în viciu.

Emoția inerentă raportului sexual este una dintre cele mai puternice forțe ale subconștientului. Efectele acestei puteri cu rol motivațional pot fi observate cu mult înainte de adolescență. Această putere se combină și intensifică forța conducătoare a tuturor celorlalte emoții.

Când puterea imaginației, care influențează emoția sexuală, intră în conflict cu voința conștientă, prima va ieși câștigătoare numai în cazul în care conștientul își folosește puterea pentru a influența, utiliza și controla puterile subconștientului și a se armoniza cu ele. Ai puterea de-a alege, așa că alege înțelept — gândind pozitiv! Transformă sexualitatea în virtute! În acest fel, vei reuși să te ridici deasupra uneia dintre cele mai mari probleme cu care ne putem confrunta în viață. Și-ți va fi mai bine în planurile fizic, mental și moral.

Care sunt cele șapte virtuți? Virtutea e o practică sau o acțiune morală, excelență morală; corectitudine; curaj; castitate. *Cele șapte virtuți sunt: prudența, tăria de caracter, cumpătarea, dreptatea, credința, speranța și milostenia.*

1. *Prudența,* sau *chibzuiala,* este abilitatea cuiva de a se autostăpâni și autodisciplina prin exercitarea rațiunii.
2. *Tăria de caracter* este puterea mentală care-o ajută pe o persoană să înfrunte pericolele și să îndure necazurile sau durerile plină de curaj. Rezistența e esențială pentru înfruntarea lucrurilor care ne dezgustă sau ne înfricoșează ori pentru îndurarea dificultăților pe care le presupune o sarcină delegată. Toate aceste atitudini echivalează cu triumful. Sinonimele tăriei de caracter sunt: dârzenia, coloana vertebrală, bărbăția și îndrăzneala.
3. *Cumpătarea* este obiceiul de a fi moderat în satisfacerea poftelor și a pasiunilor proprii.
4. *Dreptatea* este principiul sau idealul comportamentului și al acțiunii corecte, dar și conformarea la acest principiu sau ideal; integritate.
5. *Credința* se traduce prin încredere în Dumnezeu.
6. *Speranța* este dorința însoțită de așteptarea de a primi un lucru dorit; sau credința în faptul că el poate fi obținut.
7. *Milostenia* este actul de iubire a tuturor oamenilor, ca frați și surori, pentru că sunt, cu toții, fiii și fiicele lui Dumnezeu. Ea pune accent pe mărinimie, bunăvoință, dăruire, înțelegere și toleranță față de alții.

Cum poți converti puterea sexualității în bine și-n frumusețe? Dacă vrei un răspuns clar la această întrebare, îl vei afla citind și studiind întreaga carte de față. Vei obține rezultate raportând și integrând în viața ta principiile descrise aici.

Oamenii trebuie să ajungă să se autocunoască. Următoarele sugestii te pot ajuta în căutarea răspunsului tău pe parcursul lecturii.

1. Gândește-te neîncetat la lucrurile pe care ți le dorești și ignoră-le pe cele pe care nu ți le dorești. Asta înseamnă să-ți menții atenția îndreptată asupra obiectivelor imediate, intermediare și îndepărtate. Instinctul sexual din

subconștient va sta liniștit, dacă-l hrănești cu speranța că-ți vei îndeplini misiunea de a procrea. O persoană cu adevărat îndrăgostită, care plănuiește să se mai și căsătorească, nu va avea problemele sexuale pe care, în alte circumstanțe, le-ar putea avea.

2. Dacă oamenii s-ar căsători mai de timpuriu, ar avea mai puține probleme sexuale. Vitala misiune de a procrea e împlinită în cadrul căsniciei; totuși căsătorește-te din dragoste, ridică-te deasupra instinctului sexual.
3. Du o viață bine echilibrată, cinstită.
4. Muncește mult la un lucru pe care îl faci cu drag. Asta te va menține ocupat, îți va absorbi gândurile și îți va pune în valoare surplusul de energie.
5. Dezvoltă o obsesie magnifică. Pentru a vedea care este semnificația acesteia, vezi capitolul 15.
6. Raportează și integrează în viața ta principiile din capitolul 2 („Îți poți schimba lumea") și din capitolul 7 („Învață să vezi!").
7. Optează pentru un mediu care să-ți sprijine cea mai bună dezvoltare în raport cu obiectivele tale.
8. Optează pentru factori motivaționali capabili să-ți sprijine capacitatea de autosugestie. Ține-i minte! Fă din ei o parte a ființei tale, astfel încât, la nevoie, să poată să treacă din subconștient în conștient, în scop de autosugestie.

Problemele din viața noastră nu sunt, toate, profunde și solicitante. De multe ori, singurele lucruri de care e nevoie pentru a le soluționa sunt rapiditatea în gândire, capacitatea de adaptare și reanalizarea situației problematice. Adesea, pentru a transforma eșecul în succes, e suficient să ne vină o simplă idee și apoi să trecem la acțiune.

Pentru a avea succes acolo unde alții eșuează, e suficient să ne vină o simplă idee și apoi să trecem la acțiune. În 1939, pe bulevardul North Michigan din Chicago, într-o

zonă cunoscută acum ca The Magnificent Mile, spațiile de birouri nu mai aveau căutare. Clădiri întregi aveau etajele pustii; una închiriată pe jumătate era considerată un noroc. Era un an prost pentru afaceri, iar negativismul plutea ca un nor deasupra industriei imobiliare din Chicago. Auzeai comentarii de genul: „Publicitatea nu-și are rostul, pur și simplu lumea n-are bani" sau: „Ce să-i faci? Astea-s vremurile." Apoi, în acest decor mohorât a apărut un administrator de spații de birouri care gândea pozitiv. Acest om a avut o idee și a trecut la acțiune!

Bărbatul a fost angajat de compania Northwestern Mutual Life Insurance, pentru a administra o clădire mare de pe bulevardul North Michigan, obținută printr-o executare silită. Când a preluat funcția, clădirea era ocupată doar în proporție de 10%. După un an era închiriată complet, cu o lungă listă de alți clienți interesați, care-și așteptau rândul. Care a fost secretul? Noul administrator a luat problema lipsei de cerere pentru spații de birouri mai curând ca pe o provocare decât ca pe un ghinion. Iată ce a făcut, după cum a explicat el însuși într-un interviu.

Știam exact ce voiam. Voiam să ajung la un grad de ocupare a spațiilor de 100% și voiam să am de unde alege chiriași cu dare de mână. Știam că, în condițiile date, era posibil ca birourile să rămână neînchiriate mai mulți ani. Am decis, prin urmare, că aveam numai de câștigat și nimic de pierdut din întreprinderea următoarelor acțiuni:

1. îmi pusesem în gând să aleg personal chiriași potențiali, dezirabili;
2. intenționam să stimulez imaginația fiecărui potențial chiriaș oferindu-i cel mai frumos birou din Chicago;
3. am plănuit să ofer aceste birouri de calitate la o chirie egală cu cea practicată până atunci;
4. mai mult, aveam să mă îngrijesc personal de contractul de închiriere, cu prevederea ca chiriașul să ne plătească o chirie lunară invariabilă timp de un an;

5. în fine, îmi pusesem în gând să redecorez birourile, fără a-i impune cheltuieli suplimentare chiriașului; intenționam să angajez arhitecți și decoratori de interior și să renovez birourile din clădire, în așa fel încât să se fie pe gustul fiecărui chiriaș nou.

Am judecat în felul următor.

1. Dacă un birou nu era închiriat în următorii câțiva ani, eu nu aveam să obțin niciun venit din el. Prin urmare, nu aveam nimic de pierdut prin adoptarea unor aranjamente ca cele descrise mai sus. Chit c-am fi ajuns la finalul anului fără niciun venit, n-avea cum să ne fie mai rău decât dacă n-am fi luat nicio măsură. Sau puteam fi avantajați având chiriași mulțumiți care ne-ar fi adus în anii următori chirii pe care ne puteam baza.
2. Mai mult, birourile erau, de regulă, închiriate în baza unui contract pe un an de zile. În majoritatea cazurilor, contractele vechi ale noului chiriaș mai aveau câteva luni până la expirare. Așa că promisiunea de a ne asuma aceste chirii nu constituia un risc prea mare.
3. Dacă un chiriaș ar fi eliberat biroul la expirarea contractului, închirierea acestuia către un nou client avea să fie relativ ușoară, în condițiile unui grad mare de ocupare a clădirii. Redecorarea biroului său n-ar fi fost o cheltuială fără rost, întrucât creștea valoarea întregii clădiri.

Rezultatul a fost minunat! Fiecare birou redecorat era mai frumos decât înainte. Chiriașii au fost atât de entuziasmați, încât mulți au venit cu sume suplimentare. Într-un rând, un chiriaș a cheltuit încă 22 000 $ cu rearanjarea.

Prin urmare, la sfârșitul anului, clădirea care, inițial, avusese un grad de ocupare de numai 10% era închiriată complet! Niciunul dintre chiriași n-a dorit să plece după expirarea contractului de închiriere. Erau, cu toții, mulțumiți de noile lor birouri ultramoderne. Iar noi le-am câștigat definitiv bunăvoința alegând să nu le mărim chiria după primul an de chirie.

Probabil că vei dori să meditezi la această povestire. Iată un bărbat care s-a confruntat cu o problemă cât se poate de serioasă. Luase în primire o uriașă clădire care avea nouă birouri neocupate pentru fiecare birou închiriat. Și, cu toate acestea, în decurs de un an clădirea a ajuns să fie închiriată în proporție de 100%. De remarcat că peste drum, de-a lungul zonei cunoscute drept The Magnificent Mile, existau zeci de clădiri de birouri inactive și, practic, goale.

Semnificativă a fost, desigur, mentalitatea cu care fiecare administrator de clădire a abordat problema. Unul a spus: „Am o problemă. E groaznic!" Iar celălalt: „Am o problemă! *Asta-i bine!*"

Un om care-și privește problemele ca pe oportunități deghizate și le analizează pentru a identifica partea lor bună e unul care înțelege principiul fundamental al gândirii pozitive. Un om care are o idee funcțională și o implementează va transforma eșecul în succes.

Tiparul rămâne neschimbat: problemele se dovedesc a fi cele mai bune lucruri care ni se întâmplă — *cu condiția* să le transformăm în avantaje.

După cum îți dai seama, problema cu care s-a confruntat administratorul de clădire s-a produs pe durata Marii Crize Economice. Situația era încă grea în 1939, atunci când a izbutit bărbatul cu pricina să învingă situația. Însă înainte greutățile fuseseră și mai mari.

Problemele economice ale națiunii și ale lumii au rezultat din Marea Criză Economică. Perioadele de recesiune sunt parte din ciclurile economice ale uneia sau mai multor națiuni. Dar asta nu înseamnă că trebuie să stăm cu mâinile-n sân. Nu trebuie să ne dăm bătuți, lăsându-ne purtați încolo și încoace de ciclurile vieții. Poți înfrunta, inteligent, problema ciclurilor și o poți depăși!

Dacă vrei să faci avere sau să-ți atingi țelurile, trebuie să înțelegi ciclurile și trendurile. Cu mulți ani în urmă, Paul

Raymond, vicepreședintele Departamentului de împrumuturi din cadrul American National Bank & Trust Company of Chicago, le-a făcut un serviciu clienților săi. Le-a trimis cartea *Cycles*, scrisă de Dewey și Dakin. Ulterior, mulți dintre clienți au făcut averi. Au învățat și au înțeles teoria ciclurilor și a trendurilor economice. Unii dintre ei se vor număra printre cei care nu-și vor pierde niciodată averile câștigate, în pofida trendurilor și a schimbărilor economice.

Edward R. Dewey, care a fost mulți ani directorul Fundației pentru Studierea Ciclurilor, subliniază că fiecare organism viu, fie el individual, profesional sau constând într-o întreagă națiune, crește, se maturizează, atinge faza de platou a dezvoltării, apoi moare. Dewey spune încă că există și o soluție, în sensul că, indiferent de trend sau de ciclu, tu, ca individ, poți să faci ceva în această privință. Poți înfrunta cu succes provocarea la schimbare. Indiferent de trendul general, poți schimba trendul, în ceea ce ține de tine și de interesele tale, cu o viață nouă, o energie nouă, cu idei și activități noi.

A anticipat un ciclu descendent și s-a pregătit pentru dezvoltare. Înainte ca ziarele să facă publică recesiunea care a debutat în ultima parte a anului 1957, unul dintre clienții băncii a trecut la acțiune. Gândind pozitiv, organizația lui a căutat agresiv oportunități de afaceri. În 1958, compania a generat o creștere a primei de asigurare cu peste 30% mai mult decât în anul anterior, când aceasta fusese de 25%. Prin contrast, întreaga industrie de profil a adoptat un trend descendent.

Uneori, ciclul ce ridică probleme nu afectează neapărat o industrie sau o națiune întreagă. El se poate manifesta doar în cadrul unei simple afaceri. Această chestiune poate fi, totuși, anticipată și depășită. Mărturie stă dezvoltarea continuă a multor corporații americane, în ciuda faptului că,

într-o situație normală, ele ar fi crescut până la maturitate, ar fi ajuns la faza de platou și ar fi murit. E.I. du Pont de Nemours & Co., Inc. e un exemplu extraordinar.

S-au achitat de provocare alegând o viață nouă, o energie nouă, idei și activități noi. Nu mai e nevoie să subliniem că E.I. du Pont de Nemours & Co., Inc. a continuat să crească. Dar ce i-a generat succesul? De ce n-a urmat această companie ciclul natural al creșterii până la maturitate, pentru ca ulterior să ajungă în faza de platou și să dispară?

Du Pont s-a achitat de provocarea la schimbare alegând o viață nouă, o energie nouă, idei și activități noi. Directorii executivi au abordat problema filtrând-o printr-o mentalitate pozitivă și corelând-o cu hotărârea de a o depăși. Și-au continuat cercetările și, ca atare, fac mereu descoperiri inedite, dezvoltă produse noi și le perfecționează pe cele vechi. Își revigorează constant tactica de management, studiază și-și îmbunătățesc metodele de vânzare.

Învață din succesul lor!

Și tu, ca simplu individ, și proprietarul unei afaceri mici puteți face cercetări și experimente. Poți recurge oricând la principiile utilizate de o corporație mare. Te poți dezvolta optând pentru idei noi, pentru o viață nouă, pentru energie și activități noi. Poți preschimba un trend descendent într-unul ascendent. Poți fi diferit! Când alții se lasă purtați în aval, tu poți merge în amonte!

Multe dintre povestirile pe care le-ai citit și pe care le vei citi în continuare în această carte demonstrează că „e bine să ai o problemă". E bine *să capeți deprinderea de a vedea* cum poți transforma dificultățile în beneficii potențiale, egale sau chiar mai mari cu primele. E posibil să nu sesizezi încă principiul de bază al acestei atitudini; însă capitolul următor, intitulat „Învață să vezi!", te va ajuta.

LISTA DE REPERE NR. 6
Gânduri de căpătâi

1. Deci ai o problemă? Foarte bine! De ce? Pentru că de fiecare dată când te confrunți cu o problemă și o rezolvi gândind pozitiv, devii o persoană mai bună, mai impozantă și mai de succes.
2. Toată lumea are probleme. Cei care gândesc pozitiv își transformă dificultățile în beneficii potențiale, egale sau chiar mai mari ca primele.
3. Succesul sau eșecul tău în ceea ce privește problemele pe care le implică schimbarea va fi determinat de propria mentalitate.
4. Îți poți dirija gândurile, controla emoțiile și hotărî destinul prin recunoașterea, raportarea, asimilarea și implementarea principiilor din această carte, aplicabile în cazul tău.
5. *Dumnezeu e întotdeauna unul milostiv.*
6. Atunci când ai o problemă: (a) cere îndrumare de la Dumnezeu; (b) meditează; (c) enunță problema și (d) analizeaz-o; (e) gândește pozitiv și nu uita de „Asta-i bine!" și (f) transformă dificultatea într-un beneficiu mai mare.
7. Charlie Ward e un exemplu extraordinar de bărbat care și-a înfruntat cu succes provocările pe care le implică schimbarea. Pregătește-te să-ți înfrunți și tu provocările cultivându-ți o mentalitate pozitivă.
8. Sexualitatea e cea mai mare provocare dintre toate. Convertește emoția sexuală în virtute.
9. Cele șapte virtuți sunt: prudența (chibzuiala), tăria de caracter, cumpătarea, dreptatea, credința, speranța și milostenia. Cartea de față îți arată cum te poți raporta și cum poți asimila aceste calități în propria viață.

10. O idee bună urmată de acțiune poate transforma eșecul în succes.

AI O PROBLEMĂ?
ASTA-I BINE!
PENTRU CĂ PROBLEMA LE OFERĂ
CELOR CARE GÂNDESC POZITIV
POSIBILITATEA DE A OBȚINE
BENEFICII POTENȚIALE MAI MARI.

7

Învață să vezi!

George W. Campbell era orb din naștere.

„Cataractă bilaterală congenitală", a spus medicul, diagnosticându-l.

Nevenindu-i să creadă, tatăl lui George a căutat un alt doctor. „Există vreo soluție? Nu poate fi făcută o operație?"

„Nu, a spus doctorul. În prezent nu cunoaștem nicio cale de a trata această afecțiune."

George Campbell nu putea să vadă, însă dragostea și încrederea părinților săi i-au îmbogățit viața. În copilărie nici nu și-a dat seama că-i lipsește ceva.

Apoi, pe când George avea șase ani, s-a întâmplat un lucru pe care nu l-a putut înțelege. Era după-amiază și se juca cu un alt băiețel. Acesta din urmă, uitând că George era orb, a aruncat o minge în direcția lui. „Ai grijă! O să te lovească!!!"

Și mingea chiar l-a lovit pe George — iar de atunci viața lui n-a mai fost niciodată la fel. George n-a fost rănit, dar a fost cât se poate de nedumerit. Mai târziu, și-a întrebat mama: „Cum de-a știut Bill ce urma să mi se întâmple înainte ca eu să-mi dau seama?"

Mama lui a oftat, întrucât venise clipa de care se temuse mereu. Era nevoită să-i spună fiului ei, pentru prima oară: „Ești orb." Și iată cum a procedat:

„Stai jos, George, a rostit ea cu blândețe, cuprinzându-i mâna între palmele ei. Poate că nu voi reuși să-ți descriu totul și probabil că nu vei putea înțelege, însă dă-mi voie

să-ți explic cum stau lucrurile." Mama i-a luat, grijulie, mâinile într-ale ei și a început să-i numere degetele.

„Unu, doi, trei, patru, cinci. Să zicem că aceste degete corespund celor cinci simțuri." A cuprins pe rând fiecare deget între degetul ei mare și arătător, iar apoi a dat înainte cu explicația.

„Degețelul ăsta e pentru auz; ăsta e pentru atingere; ăsta, pentru miros; ăsta, pentru gust — iar apoi a avut o clipă de ezitare și a continuat: Degețelul ăsta e pentru văz... Și fiecare dintre cele cinci simțuri, asemenea fiecăruia dintre cele cinci degete, trimite mesaje către creierul tău."

Apoi i-a îndoit degetul mic, pe care-l numise „văz", și i l-a legat în așa fel, încât să stea lipit de palmă.

„George, tu ești altfel decât ceilalți băieți, a zis ea, pentru că te poți folosi doar de patru simțuri, adică numai de aceste patru degete: unul e auzul, al doilea e atingerea, al treilea, mirosul și al patrulea, gustul. Dar nu ai simțul văzului. Acum, vreau să-ți arăt ceva. Ridică-te în picioare", a zis ea cu blândețe.

George s-a ridicat și mama i-a luat mingea. „Întinde mâinile ca și cum ar urma să prinzi ceva", a spus ea.

George a întins mâinile și după o clipă a simțit mingea aspră lovindu-i degetele. Le-a strâns și a prins-o.

„Bine, bravo!, a spus mama sa. „Nu vreau să uiți niciodată ceea ce tocmai ai făcut. Poți prinde o minge și cu patru degete, în loc de cinci, George! Poți, de asemenea, *să prinzi* și *să ai* o viață fericită și cu patru simțuri, în loc de cinci — dacă te concentrezi și nu te dai bătut!" Mama lui George folosise, acum, o metaforă, această figură de stil fiind unul dintre cele mai rapide și mai eficiente mijloace de comunicare a ideilor între persoane.

George nu a uitat niciodată simbolul celor „patru degete, în loc de cinci". Pentru el, acesta a fost simbolul speranței. Iar de fiecare dată când era descurajat de handicapul său, își reamintea de acest simbol și se automotiva. Simbolul

a devenit, pentru el, o formă de autosugestie, repetându-și adesea „patru degete, în loc de cinci". La nevoie, simbolul se proiecta din subconștient în conștient.

Și a descoperit că mama lui avusese dreptate. Acest om a fost în măsură să ducă o viață împlinită prin cele patru simțuri pe care le avea.

Însă povestea lui George Campbell nu se sfârșește aici.

La mijlocul primului an de liceu, băiatul s-a îmbolnăvit și a fost dus la spital. În timp ce se afla în convalescență, tatăl său l-a anunțat că știința dezvoltase un remediu pentru cataractele congenitale. Desigur, remediul nu era sigur, dar șansele de succes erau mai mari decât cele de eșec.

George era atât de dornic să vadă, încât era dispus să-și asume riscul.

Pe durata următoarelor șase luni, a fost supus la patru operații grele — câte două pentru fiecare ochi. Zile întregi, George a stat întins în salonul întunecat al spitalului, cu bandaje la ochi.

În cele din urmă însă, s-a apropiat și ziua în care bandajele i-au fost înlăturate. Încet, cu grijă, doctorul a dezlegat tifonul înfășurat peste capul și ochii lui George. A dibuit numai o pată neclară de lumină.

George Campbell era orb din punct de vedere tehnic!

Preț de o clipă, George a căzut, trist, pe gânduri. Apoi l-a auzit pe doctor apropiindu-se de patul său. I-a pus ceva peste ochi.

„Acum poți să vezi?" l-a întrebat doctorul.

George și-a ridicat capul ușor de pe pernă. Pata de lumină s-a colorat, iar apoi culoarea a luat formă și s-a transformat într-o siluetă.

„George!" a spus o voce. Băiatul a recunoscut-o — era vocea mamei sale.

Pentru prima oară în 18 ani de viață, George Campbell își vedea mama. La 62 de ani, ochii femeii erau obosiți, chipul,

bătrân și ridat, iar mâinile, noduroase. Dar pentru George era cea mai frumoasă ființă din lume.

Pentru el, mama lui era un înger! Anii de trudă și răbdare, anii de educație și de grijă, anii în care ea fusese ochii lui, dăruindu-i dragoste și afecțiune: acestea erau lucrurile pe care le vedea George.

Acest om a prețuit toată viața prima imagine pe care a întrezărit-o: chipul mamei sale. Și, după cum vei vedea, a învățat să aprecieze simțul văzului încă de la prima experiență.

„Niciunul dintre noi nu poate înțelege, spune el, miracolul vederii, decât dacă a fost lipsit de el."

Vederea e un proces învățat. Dar George a mai învățat ceva, un lucru care-i poate fi cu adevărat util oricărei persoane interesate să studieze mentalitatea pozitivă. El nu va uita niciodată ziua în care și-a văzut mama stând înaintea lui în salon, neștiind cine era — și nici măcar ce era — până s-o audă vorbind. „Ceea ce vedem, subliniază George, e întotdeauna o interpretare a minții. Trebuie să ne antrenăm mintea să interpreteze ceea ce vedem."

Această observație e susținută de știință. „Mare parte din procesul vederii nu e realizat deloc de către ochi — afirmă doctorul Samuel Renshaw, în descrierea pe care a făcut-o procesului vederii. Ochii acționează ca niște mâini întinse «spre exterior», care apucă «lucrurile» lipsite de semnificație, pentru a le aduce la creier. Apoi creierul transferă aceste «lucruri» memoriei. Noi nu *vedem*, de fapt, nimic până când creierul nu face o interpretare în termeni de acțiune comparativă."

Unii dintre noi trec prin viață „văzând" doar o mică parte din puterea și splendoarea din jur. Noi nu filtrăm în mod adecvat informațiile furnizate de ochi, prin procesele mentale ale creierului. Ca urmare, ne uităm adesea la lucruri fără să le *vedem* deloc cu adevărat. Avem impresii fizice fără

să înțelegem ce sens au pentru noi. Cu alte cuvinte, nu ne folosim mentalitatea pozitivă în legătură cu impresiile trimise creierului.

E, oare, vremea să-ți faci un control al vederii mentale? Nu mă refer la vedere ca simț — aceasta e o chestiune de competență medicală. Însă vederea mentală, asemenea simțului în sine, poate suferi distorsionări. Moment în care ajungi să orbecăi printr-o pâclă de concepte false... poticnindu-te și rănindu-te inutil, atât pe tine, cât și pe alții.

Cele mai comune afecțiuni ale ochiului sunt miopia și prezbitismul — acestea fiind, totodată, și cele două distorsiuni majore ale vederii mentale.

Persoana care suferă de miopie mentală tinde să scape din vedere obiecte și posibilități îndepărtate; acordă atenție doar problemelor imediate și e oarbă la oportunitățile pe care le-ar putea valorica gândind și făcându-și planuri în perspectivă. Dacă nu-ți faci planuri, dacă nu-ți fixezi obiective și nu torni o temelie pe care să-ți clădești viitorul, te numești miop.

Persoana afectată de prezbitism mental tinde, pe de altă parte, să scape din vedere posibilități existente chiar în fața sa. Aceasta nu vede oportunitățile imediate. Nu vede decât o lume de vis a viitorului, fără legătură cu prezentul. Vrea să înceapă din vârf, în loc să se apropie pas cu pas de un obiectiv, și nu-și dă seama că singura sarcină pe care o poți începe de sus în jos e săparea unei gropi.

S-au uitat și au recunoscut ce-au văzut. Deci, pe măsură ce înveți să vezi, vei dori să-ți dezvolți atât vederea de aproape, cât și pe cea la distanță. Avantajele deținute de cel care știe să vadă ceea ce e chiar în fața ochilor lui sunt uriașe. Ani de zile, oamenii din orășelul Darby, Montana, au privit în sus la ceea ce numeau Crystal Mountain. Muntele a primit acest nume pentru că eroziunea a dezvăluit parțial un cristal cu sclipiri ușoare care arăta ca un bloc de sare. O cărare pentru

drumeți a fost croită încă din anul 1937 pe suprafața rocii descoperite. Însă abia după 14 ani, în 1954, s-a găsit cineva care să se aplece și să desprindă un fragment din materialul scânteietor și să se uite cu adevărat la el.

S-a întâmplat în anul în care doi bărbați din Darby, domnii A.E. Cumley și L.I. Thompson, au mers să vadă o colecție de minerale expusă în oraș. Thompson și Cumley au devenit entuziaști. În cadrul expoziției de minerale existau specimene de beril care, conform descrierii anexate, erau utilizate în cercetarea energiei atomice. Thompson și Cumley au revendicat drepturi de proprietate asupra Crystal Mountain. Thompson a trimis un specimen de minereu în Spokane, la Biroul minelor, împreună cu o cerere pentru trimiterea la fața locului a unui examinator care să ateste existența unui „depozit foarte mare" de minerale. Ulterior, în acel an, cei de la Biroul minelor au trimis pe munte un buldozer care a răzuit o mostră suficient de mare din roca descoperită, atestând după aceea că era, într-adevăr, vorba despre unul dintre cele mai mari depozite de beril, un mineral extrem de valoros în lume. În prezent, excavatoare de mare tonaj urcă muntele și se înapoiază încărcate cu o cantitate mare de mineral, în vreme ce la poale reprezentanți ai companiei Steel și ai guvernului Statelor Unite ale Americii așteaptă, practic, nerăbdători, cu banii gata pregătiți, să cumpere neprețuita piatră. Și totul pentru că, într-o zi, doi bărbați tineri nu doar c-au observat-o cu ochii lor, dar au făcut efortul de-a o vedea și cu ochii minții. Cei doi au devenit multimilionari.

O persoană cu prezbitism mental, adică suferind distorsionări ale vederii mentale, n-ar fi putut face ceea ce au făcut Thompson și Cumley. O astfel de persoană nu poate vedea decât valori îndepărtate, în vreme ce avantajele care-i stau la picioare rămân nerevendicate. Or fi existând averi fix în pragul ușii tale? Privește-n jur! În timp ce ești apăsat de grija corvezilor zilnice, remarci aspecte mici care irită? Te poți gândi la o cale de a le depăși — o cale care te va ajuta nu doar

pe tine, ci și pe alții? Mulți oameni au făcut avere prin satisfacerea unor astfel de nevoi casnice. La fel s-a întâmplat și cu bărbatul care a inventat clama de păr și cu cel care a conceput agrafa pentru hârtie. Ba chiar și cu cei care au inventat fermoarul și cârligele de metal pentru închis pantalonii. Privește în jurul tău. Învață să vezi! S-ar putea să dai peste *hectare de diamante*[1] în curtea din spatele casei.

Miopia mentală, pe de altă parte, poate fi la fel de problematică precum prezbitismul mental. Persoana suferindă vede numai ce se află chiar sub nasul ei, în timp ce posibilitățile îndepărtate rămân nerevendicate. E genul de persoană care nu înțelege eficacitatea unui plan. Nu înțelege valoarea unei perioade rezervate meditației. E atât de preocupată de problemele urgente cu care se confruntă, încât nu-și eliberează mintea pentru a privi în depărtare, a căuta oportunități noi, a identifica trenduri și a vedea imaginea de ansamblu.

Capacitatea de a privi în perspectivă e una dintre cele mai spectaculoase realizări ale creierului uman. În inima unei regiuni din Florida, recunoscute pentru culturile de citrice, există un orășel numit Winter Heaven, înconjurat de terenuri agricole. Cu siguranță că majoritatea oamenilor l-ar cataloga drept total nepotrivit ca atracție turistică majoră. E izolat. N-are plajă, n-are munți... sunt doar kilometri-ntregi de dealuri cu coame blânde, câteva lacuri și cu mlaștini căptușite de chiparoși, de-a lungul văilor.

Dar iată că-n regiune a poposit un bărbat care „a avut ochi" pentru mlaștinile populate de chiparoși, privindu-le cum nimeni altul înaintea lui n-a privit. Numele lui e Richard Pope. Dick Pope a cumpărat una dintre mlaștini, a împrejmuit-o și a refuzat oferte de cel puțin un milion de

[1] Autorul se referă și la un text motivațional cu același nume, apărut în volumul *Clasici ai literaturii motivaționale*, la Curtea Veche Publishing (*n. red.*).

dolari pentru vestitele sale grădini de chiparoși (Cypress Gardens).

Bineînțeles, lucrurile n-au fost simple din prima. Pe parcursul întregului proces, Dick Pope a trebuit „să întrezărească" oportunitățile pe care le oferea situația lui.

De pildă, a existat aspectul publicității. Pope știa că singura modalitate prin care putea atrage publicul într-un loc atât de izolat era o campanie agresivă de publicitate. Însă anunțurile costă bani. Astfel că Dick Pope a apelat la o soluție simplă. S-a lansat într-o afacere cu fotografii. A pus bazele unui depozit de articole foto, le-a vândut film foto celor care veneau să viziteze grădinile și apoi i-a învățat să facă fotografii spectaculoase ale locului. A angajat schiori pe apă pricepuți. I-a pus să facă acrobații complexe, în timp ce le explica oamenilor, prin portavoce, setările pe care trebuiau să le efectueze pentru a surprinde acțiunea pe peliculă. Firește că, odată ce vizitatorii se întorceau acasă și vedeau fotografiile, constatau că erau magnifice. Așa i-au făcut ei lui Dick Pope cea mai bună reclamă din câte există — recomandau locul pe cale orală, însoțindu-și vorbele cu poze!

Acesta e tipul de vedere creativă pe care trebuie să ni-l cultivăm cu toții. Trebuie să învățăm să privim cu ochi limpezi lumea în care trăim — sesizând oportunitățile din jur, fără să scăpăm însă din ochi viitorul, cu toate șansele lui.

Văzul este o deprindere. Și, ca orice deprindere, trebuie însușită prin exercițiu.

Remarcă punctul de vedere și capacitățile unei alte persoane. Trăim, probabil, cu impresia că suntem conștienți de propriile talente; dar putem fi orbi în această privință. Să vedem, spre exemplificare, cazul unei învățătoare căreia i-ar fi prins bine o evaluare a vederii sale mentale. Femeia suferea atât de miopie, cât și de prezbitism, deoarece nu putea lua seama la punctele de vedere și la capacitățile elevilor ei, fie ele evidente sau cu potențial de dezvoltare.

Fiecare individ, mai mult sau mai puțin merituos, cunoaște un punct de început. Nu se naște nici genial și nici cu realizări mărețe. De fapt, unii dintre cei mai mari oameni au fost considerați destul de limitați, ca inteligență, pe parcursul vieții lor. Abia după ce și-au cultivat mentalitatea pozitivă și au învățat să-și înțeleagă capacitățile și să-și vizualizeze scopurile în mod clar, au început ei să urce pe scara succesului. Dar a existat cu deosebire un tânăr pe care profesorii l-au considerat „un prost, un netot și un aiurit".

Băiatul își omora timpul umplându-și planșa cu desene. Se uita împrejur și lua aminte la toți ceilalți. Punea „întrebări imposibile", dar refuza să dezvăluie ce știa, chiar și sub amenințarea cu pedeapsa. Copiii îl numeau „nătâng" pe acest personaj care stătea, în general, într-o bancă din spatele clasei.

Este vorba de Thomas Alva Edison. Citește-i biografia, și-o să te inspire! Per total, a făcut doar trei luni de școală primară. Învățătoarea și colegii i-au spus că e prost. Și totuși, după un incident de viață care l-a determinat să facă trecerea de la o gândire negativă la una pozitivă, a devenit un bărbat educat. A devenit un om talentat. Un mare inventator.

Care a fost incidentul cu pricina? Ce întâmplare i-a schimbat lui Edison întreaga atitudine? Băiatul i-a povestit mamei sale c-o auzise pe învățătoare vorbind despre el cu un inspector școlar și că susținea că ar fi „cu capul în nori" și că nu mai merita să fie elev. Mama lui Edison a mărșăluit, furioasă, spre școală și le-a spus tuturor celor peste care-a dat acolo că fiul ei, Thomas Alva Edison, avea mai mult creier decât învățătoarea și chiar decât inspectorul.

Edison s-a declarat foarte mândru de mama lui, iar din acea zi s-a schimbat. A spus: „Mama a exercitat asupră-mi o influență care a durat toată viața. Nu voi pierde niciodată efectele benefice ale lecției timpurii pe care mi-a dat-o. Mama a fost întotdeauna bună, mereu înțelegătoare, nu m-a înțeles greșit și nu m-a judecat niciodată." Încrederea pe care i-a arătat-o l-a determinat pe Edison să se vadă într-o lumină

complet diferită. L-a determinat să gândească pozitiv cu privire la studiu și educație. Această mentalitate l-a ajutat să analizeze lucrurile mai profund, să le înțeleagă și să dea naștere la invenții de pe urma cărora a avut de câștigat întreaga umanitate. Probabil că învățătoarea n-a văzut acest potențial în el, nefiind cu adevărat interesată să-l ajute. Mama lui însă a fost interesată.

Avem tendința de a vedea numai ceea ce vrem să vedem.

A auzi nu înseamnă neapărat a utiliza concentrare sau efort. *A asculta* însă implică mereu aceste lucruri. Îndemnul nostru, raportat la volumul de față, este să-i asculți mesajul. Asta înseamnă *să vezi* cum să te raportezi și să integrezi principiul în propria viață.

Vezi, de pildă, cum ai putea raporta principiul următoarei experiențe la viața ta.

Doctorul Roy Plunkett, un chimist din cadrul companiei Du Pont, a făcut un experiment. A eșuat. Ulterior, când a deschis eprubeta, a observat că aceasta părea să nu conțină nimic. Era curios. S-a întrebat: „De ce?" N-a aruncat eprubeta, așa cum ar fi procedat alții în împrejurări similare. În schimb, a cântărit-o. Și, spre surprinderea lui, era mai grea decât orice eprubetă de fabricație și concepție similară. Astfel că doctorul Plunkett s-a întrebat iarăși: „De ce?"

Căutând răspunsul la întrebarea sa, a descoperit un minunat plastic transparent, tetrafluoroetilenă, cu denumirea comună de teflon. Pe durata războiului din Coreea, Guvernul Statelor Unite a contractat întreaga producție de teflon a companiei Du Pont.

Atunci când nu înțelegi ceva, întreabă-te: „De ce?" Analizează problema mai îndeaproape. Poți face o mare descoperire!

Adresează-ți întrebări! A-ți pune ție sau altora întrebări despre lucruri care te nedumeresc îți poate aduce recompense

generoase. Această tehnică a dus la una dintre cele mai mari descoperiri științifice.

Un tânăr englez, aflat în vacanță, se relaxa la ferma mamei sale. Stătea întins pe spate sub un măr și cugeta. Un fruct a căzut la pământ. Tânărul studia matematicile superioare.

„De ce cade mărul la pământ? s-a întrebat el. Pământul atrage mărul? Mărul atrage pământul? Se atrag reciproc? Care e principiul universal de fapt?"

Isaac Newton și-a folosit capacitatea de gândire și a făcut o descoperire. A vedea mental înseamnă a gândi. A găsit răspunsurile pe care le căuta; pământul și mărul se atrăgeau unul pe celălalt, iar legea atracției între mase diferite se aplică întregului univers.

Newton a descoperit legea gravitației pentru că a fost atent și a căutat răspunsuri la dilemele observate. Un alt bărbat, pentru că și-a exercitat puterea de observație și a acționat în funcție de cele percepute, a aflat fericirea și o mare bogăție. Newton și-a pus întrebări. Celălalt bărbat a cerut sfaturi experților.

S-a îmbogățit pentru că a fost receptiv la sfaturi. În Toba, Japonia, în anul 1869, pe când avea doar 11 ani, Kokichi Mikimoto a continuat afacerea tatălui său, ca producător de tăiței pentru un întreg sat. Tatăl său se îmbolnăvise și nu mai putea să lucreze. Tânărul băiat și-a susținut financiar cei șase frați, pe cele trei surori și părinții. Pe lângă producția zilnică de tăiței, tânărul Mikimoto mai trebuia să-i și vândă. Însă s-a dovedit a fi un vânzător bun.

În urmă cu ceva vreme, Mikimoto fusese dăscălit de un samurai care-i dăduse o lecție prețioasă.

Manifestarea adevăratei credințe presupune acte de bunătate și de dragoste față de semeni, și nu doar rugăciuni formale spuse pe de rost.

Clădindu-și mentalitatea pe această filozofie, Mikimoto a devenit un *om al faptelor*. A deprins obiceiul de a-și concretiza ideile.

La vârsta de 20 de ani, s-a îndrăgostit de fata unui samurai. Tânărul bărbat știa că viitorul său socru n-ar fi binecuvântat căsătoria fiicei lui cu un producător de tăiței. Prin urmare, a fost cu-atât mai motivat să se armonizeze cu această putere cunoscută. Și-a schimbat ocupația în negustor de perle.

Asemenea multor persoane de succes din orice colț al lumii, Mikimoto și-a însușit, cu perseverență, cunoștințe specifice care aveau să-l ajute în noua activitate. Asemenea altor mari industriași din zilele noastre, și-a îndreptat atenția spre universitate. Profesorul Yoshikichi Mizukuri i-a dezvăluit lui Mikimoto o teorie referitoare la una dintre legile naturii care nu fusese niciodată demonstrată.

Profesorul a spus: „O perlă se formează într-o stridie atunci când un obiect străin, cum ar fi un grăunte de nisip, rămâne blocat în aceasta. Dacă obiectul străin nu ucide stridia, natura îl acoperă cu aceeași secreție care alcătuiește sideful în stratul interior al cochiliei."

Mikimoto era încântat! Abia aștepta să afle răspunsul la întrebarea pe care și-a adresat-o: „Pot să cresc perle prin introducerea deliberată în stridie a unui mic obiect străin, iar apoi lăsând natura să-și urmeze cursul?"

Odată ce a învățat să vadă, a putut să convertească teoria în acțiune pozitivă.

Mikimoto a fost învățat să vadă de către un profesor universitar. Iar apoi și-a folosit puterea imaginației. S-a angajat în gândirea creativă. A folosit raționamentul deductiv. A hotărât că, dacă toate perlele se formau doar atunci când intra în stridie un obiect străin, el putea produce perle prin utilizarea legilor naturale ale naturii. Putea plasa obiecte străine în stridii, forțându-le, astfel, să creeze perle. A învățat să observe și să acționeze și, ca urmare, a devenit un om de succes.

Un studiu despre viața lui Mikimoto arată că a utilizat toate cele 17 principii ale succesului. Cunoașterea, singură,

este insuficientă. Însă aplicarea cunoștințelor îți va aduce succes. *Fapte*, despre ele e vorba!

Multe dintre ideile care ne vin pe măsură ce învățăm să privim lumea cu ochi limpezi li se vor părea îndrăznețe altora. Aceste idei ne pot înfricoșa sau, dacă le punem în aplicare, ne pot îmbogăți. Iată încă o poveste adevărată despre perle. De această dată, eroul e un tânăr american, Joseph Goldstone. El le-a vândut bijuterii fermierilor din Iowa, din ușă în ușă.

Apoi, într-o zi, pe vremea Marii Crize Economice, a aflat că japonezii produceau artificial perle frumoase. Deși de calitate, acestea erau vândute la o fracțiune din costul perlelor naturale!

Joe a „întrevăzut" o mare oportunitate. În ciuda faptului că era în timpul Marii Crize Economice, el și soția sa, Esther, și-au transformat toate bunurile în bani lichizi și au apucat calea către Tokio. Au ajuns în Japonia cu mai puțin de 1 000 $ — însă aveau un plan și o puternică mentalitate pozitivă.

Au obținut o întrevedere cu domnul K. Kitamura, șeful Asociației Comercianților Japonezi de Perle. Joe avea țeluri înalte. I-a vorbit domnului Kitamura despre planul său de comercializare a perlelor artificiale japoneze în Statele Unite ale Americii și i-a cerut un credit inițial de perle în valoare de 100 000 $. Era o sumă uriașă, mai ales în perioada crizei. Cu toate acestea, după câteva zile domnul Kitamura și-a dat acordul.

Perlele s-au vândut bine. Soții Goldstone începuseră să se îmbogățească. Peste câțiva ani, au decis să înființeze o fermă de perle, iar domnul Kitamura i-a sprijinit. Cei doi au „întrezărit" încă o dată o oportunitate pe care alții n-o sesizaseră deloc. În practică, s-a dovedit că rata de deces al stridiilor în care fusese introdus artificial un obiect străin era de peste 50%.

„Cum putem preveni această mare pierdere?" s-au întrebat ei.

După multe studii, soții Goldstone au decis să aplice asupra stridiilor aceleași metode folosite în spitale. Partea exterioară a cochiliilor era răzuită și curățată pentru a reduce pericolul de infecție a stridiei. „Chirurgul" utiliza un lichid anestezic ce relaxa stridia, după care strecura o mică granulă de hrană pentru moluște, ca nucleu pentru viitoarea perlă. Incizia era realizată cu un bisturiu sterilizat. Apoi stridia era plasată într-o cușcă, care era introdusă înapoi în apă. La fiecare patru luni, cuștile erau ridicate, iar stridiile, examinate fizic. Mulțumită acestor tehnici, 90% dintre stridii trăiau și produceau perle, iar soții Goldstone au ajuns să acumuleze o avere fabuloasă.

Vedem mereu bărbați și femei care cunosc succesul după ce-și dezvoltă percepția mentală. Capacitatea de a vedea presupune mai mult decât procesul fizic al captării razelor luminoase prin retinele oculare. Ea reprezintă abilitatea de interpretare a ceea ce vezi și de aplicare a interpretării în viața ta și în a altora.

Învățând să vezi, vei beneficia de oportunități la care nici n-ai visat vreodată. Totuși atingerea succesului prin gândire pozitivă presupune mai mult decât cultivarea percepției mentale. Trebuie, totodată, să înveți să pui în practică cele învățate. Acțiunea e importantă, pentru că duce la împlinirea lucrurilor.

Nu mai aștepta! Citește capitolul următor, *Secretul înfăptuirii lucrurilor*, și urcă încă o treaptă pe scara succesului obținut prin gândire pozitivă.

LISTA DE REPERE NR. 7
Gânduri de căpătâi

1. *Învață să vezi! Capacitatea de a vedea e un proces învățat*. Nouă zecimi din tot ceea ce implică vederea are loc în creier.

2. *Patru degete, în loc de cinci:* acesta a fost simbolul prin care George Campbell a reușit să-și clădească și să-și mențină viața împlinită și fericită. Cum poți utiliza acest simbol?

3. Capacitatea de a vedea poate fi însușită prin asociere. Prima imagine văzută de George Campbell, cea a mamei sale, a căpătat sens pentru el abia atunci când i-a recunoscut vocea.

4. A sosit vremea să-ți faci un control al vederii mentale? Dacă este distorsionată, e posibil să orbecăiești printr-o ceață de concepte false, poticnindu-te și rănindu-te inutil atât pe tine, cât și pe alții. Simți că vederea ta mentală se limpezește de la un an la altul?

5. Aruncă o privire — atentă — în jur și uită-te ce vezi. Ar putea fi *hectare de diamante* în curtea din spatele casei tale!

6. Nu fi miop — privește către viitor! Grădinile de chiparoși au devenit o realitate, pentru că Richard Pope le-a văzut ca pe un obiectiv clar de viitor.

7. *Ia seama la* abilitățile, capacitățile și la punctul de vedere al altei persoane. S-ar putea să treci cu vederea un geniu! Povestea lui Thomas Edison e un exemplu bun.

8. Înțelegi cum te poți raporta și cum poți integra în propria viață principiile din cartea de față?

9. Învață de la natură! Cum? Pune-ți întrebări, așa cum a făcut Isaac Newton. Dacă nu cunoști răspunsurile, cere sfatul unui expert.

10. Pune în aplicare ceea ce vezi! Mikimoto și-a transformat teoria despre perle într-o avere. Goldstone a recunoscut și a implementat principiile și metodele utilizate în spitale pentru a salva vieți umane, întru salvarea vieții stridiilor în procesul de producere a perlelor artificiale.

DESCHIDE-ȚI MINTEA ȘI ÎNVAȚĂ SĂ VEZI!

8
Secretul înfăptuirii lucrurilor

În acest capitol vei afla în ce constă secretul înfăptuirii lucrurilor. Vei învăța, totodată, o metodă de automotivare atât de puternică, încât te va obliga, în mod subconștient, să întreprinzi acțiuni dezirabile, pentru că aceasta reprezintă, de fapt, o formulă mobilizatoare, o cale prin care lucrurile *demarează singure*. O poți utiliza după cum îți place. Odată implementată, n-o să mai ai probleme cu amânarea și inerția.

Dacă faci lucruri pe care nu vrei să le faci sau dacă nu faci lucruri pe care vrei, într-adevăr, să le faci, atunci acest capitol îți este adresat.

Cei care ating măreția se folosesc de secretul împlinirii lucrurilor. Să luăm, de pildă, cazul lui Maryknoll Father James Keller. Părintele Keller avea o idee de ceva timp. Spera să motiveze „oameni mici să facă lucruri mari, încurajându-i să-și părăsească cercul strâmt, să iasă în afara lui". Porunca biblică „duceți-vă în toată lumea" a fost, pentru el, simbolul unei idei prin care putea împlini misiunea pe care o avea în minte.

Ascultând această poruncă, el a aflat secretul înfăptuirii lucrurilor. Iar apoi a trecut la acțiune. Asta se întâmpla în 1945. Atunci a întemeiat o organizație cât se poate de neobișnuită, denumită Christophers.

Organizația nu are filiale și nu presupune comitete, întâlniri, taxe de afiliere. Nu oferă nici măcar o calitate de membru în sensul obișnuit al cuvântului. Ea constă, pur și simplu,

în oameni — nimeni nu le știe numărul — dedicați unui ideal. Membrii organizației Christophers operează în baza conceptului că e mai bine ca oamenii să „facă ceva și să nu plătească nimic" decât să „plătească taxa [de membru] și să nu facă nimic".

Care e idealul membrilor organizației?

Fiecare se dedică propovăduirii religiei sale oriunde s-ar afla în cursul zilei — în piață, unde-i praf și zăpușeală, pe străzi, pe trotuare și chiar acasă. Și astfel, acești oameni le fac cunoscute celorlalți adevărurile majore ale credinței lor.

Captivanta poveste a celor de la Christophers e spusă de reverendul James Keller în volumul *You Can Change the World*. Organizația a luat ființă pentru că el a avut și a crezut într-un ideal. Dar n-a făcut prea multe în privința lui, până n-a aplicat secretul împlinirii lucrurilor.

Îți poți face o idee despre acest secret din declarația lui E.E. Bauermeister, supervizor educațional și consilier corecțional la California Institution for Men, din Chino, California, care ne-a mărturisit nouă, autorilor, următorul lucru:

„Le spun mereu oamenilor din clasa noastră de corecție că se întâmplă mult prea des ca ceea ce citim și proclamăm să devină o parte a bibliotecilor și a vocabularelor noastre, în loc să devină o parte a vieții noastre."

Amintiți-vă de afirmația biblică: „Căci nu fac binele pe care îl voiesc, ci răul pe care nu-l voiesc, pe acela îl săvârșesc!" Deci cum poți să te antrenezi pentru a trece la acțiune imediat ce-ți dorești una ca asta?

I-am răspuns domnului Bauermeister că lucrurile bune despre care citim și pe care le proclamăm pot deveni o parte a vieții noastre. I-am oferit o formulă mobilizatoare pentru înfăptuirea lucrurilor.

Cum integrezi acest secret în viața ta? Prin obișnuință. Iar obiceiul trebuie cultivat prin repetiție. „Seamănă o acțiune și vei culege un obicei; seamănă un obicei și vei culege un caracter; seamănă un caracter și vei culege un destin", a spus

marele psiholog și filozof William James. El se referea la faptul că ești ceea ce fac obiceiurile tale din tine. Și-ți poți alege obiceiurile. Îți poți forma orice obicei dorit, atunci când folosești o formulă mobilizatoare.

Deci care e secretul înfăptuirii lucrurilor și care e formula mobilizatoare care te forțează să folosești acest mare secret?

Secretul înfăptuirii lucrurilor e să acționezi. Formula mobilizatoare este afirmația automotivațională *FĂ-O ACUM!*

În viață, nu spune niciodată *„FĂ-O ACUM!"* decât dacă duci lucrurile la capăt prin acțiuni dezirabile. De fiecare dată când ai în vedere o asemenea acțiune și mesajul *FĂ-O ACUM!* trece din subconștient în conștient, *acționează* imediat!

Învață-te să reacționezi întotdeauna la afirmația *FĂ-O ACUM!*, pornind de la lucruri mărunte. Vei dezvolta un răspuns reflex atât de puternic, încât, în momentele de urgență sau atunci când întâlnești o oportunitate, vei *acționa* negreșit!

Să ne gândim c-ar trebui să dai un telefon, însă-l tot amâni. Imediat ce formula mobilizatoare *FĂ-O ACUM!* trece din subconștient în conștient, *acționează*! Dă acel telefon!

Să presupunem, de pildă, că-ți pui ceasul să sune la 6 dimineața. Însă, atunci când sună, alegi să mai lâncezești în pat. Vei fi tentat să faci la fel și în viitor. Dar dacă subconștientul tău îi trimite conștientului mesajul FĂ-O ACUM!, atunci fie ce-o fi — FĂ-O ACUM! Ridică-te! De ce? Pentru că vrei să-ți formezi obiceiul de a răspunde la acest mesaj de mobilizare automată.

În capitolul 13, vei citi despre faptul că unul dintre noi, autorii acestei cărți, a cumpărat o companie cu 1 600 000 $ în active lichide, chiar cu banii vânzătorului. Acest lucru a devenit o realitate pentru că, la momentul potrivit, cumpărătorul a răspuns la îndemnul mobilizator FĂ-O ACUM!

H.G. Wells a aflat secretul înfăptuirii lucrurilor. Și, datorită acestui lucru, a fost un scriitor prolific. A încercat să nu lase nicio idee să treacă pe lângă el. Își nota mereu gândurile câtă vreme erau proaspete. Chit c-o făcea în miez de noapte.

Nu conta când. Wells aprindea lumina, lua un creion și o foaie de hârtie aflate mereu lângă patul lui și făcea însemnări. Iar apoi se culca la loc.

Își analiza momentele de inspirație consemnate chiar în clipa în care se produseseră și-și dădea seama că ideile ar fi putut fi uitate. Acest obicei al lui Wells era pe atât de natural și de lipsit de efort pentru el, pe cât îți este ție să zâmbești atunci când îți vine în minte un gând fericit.

Multe persoane au prostul obicei de a amâna lucrurile. Așa se face că pierd trenul, întârzie la muncă sau, mai important, ratează o oportunitate care le-ar putea schimba cursul întregii vieți în mai bine. În istorie sunt consemnate bătălii pierdute pentru că cineva a amânat întreprinderea unor acțiuni dezirabile.

Studenții noi ai cursului *GP, știința succesului* afirmă că ar dori să scape de obișnuința de a amâna lucrurile. Drept consecință, le dezvăluim secretul înfăptuirii lucrurilor. Le facem cunoscută formula mobilizatoare. Pentru a-i motiva, le spunem o poveste cu fond real, despre semnificația pe care a avut-o formula mobilizatoare pentru un prizonier de război din cel de-al Doilea Război Mondial.

Cum a funcționat formula mobilizatoare pentru un prizonier de război. Kenneth Erwin Harmon era angajat în cadrul Forțelor Navale ale Statelor Unite ale Americii, la Manila, când avioanele japoneze au aterizat acolo. A fost luat prizonier și ținut două zile captiv într-un hotel, iar apoi, transferat într-un lagăr.

În prima zi, Kenneth a văzut că tovarășul lui de celulă avea o carte sub pernă. „O pot împrumuta și eu?" a întrebat. Cartea se numea *De la idee la bani.* Kenneth a început s-o citească. Pe măsură ce înainta în lectură, a întâlnit-o pe cea mai importantă persoană în viață care purta talismanul invizibil inscripționat pe față cu GP și pe spate cu GN.

Înainte de-a începe să citească cartea, nutrea un sentiment de disperare. Se gândea cu teamă la torturile care-ar fi putut să-i fie aplicate în lagăr. Însă după ce s-a apucat de citit, atitudinea lui a devenit plină de speranță. Dorea să-și însușească scrierea. O voia alături de el în zilele înfricoșătoare din viitorul apropiat. Discutând despre carte cu colegul lui de celulă, și-a dat seama că aceasta însemna mult pentru posesorul ei.

„Pot să-mi fac o copie?" a întrebat el.

„Sigur că da", a fost răspunsul primit.

Kenneth Harmon s-a folosit de secretul înfăptuirii lucrurilor. A trecut numaidecât la acțiune. A început să copieze cartea cu frenezie. Cuvânt cu cuvânt, pagină cu pagină, capitol cu capitol. Întrucât era obsedat de posibilitatea de a fi ridicat în orice moment, a lucrat, cu sârg, zi și noapte.

A procedat bine, pentru că la o oră după ce-a terminat ultimul capitol, temnicerii l-au trimis în vestitul lagăr Santo Tomas. A terminat la timp pentru că începuse din vreme. Kenneth Harmon a ținut cartea alături pe întreaga durată de trei ani și o lună, cât a durat prizonieratul. A citit în repetate rânduri *De la idee la bani*. Iar cartea i-a oferit subiecte de meditație. L-a făcut mai curajos, l-a determinat să-și facă planuri de viitor și să-și păstreze sănătatea mentală și fizică. Mulți prizonieri de la Santo Tomas au rămas cu răni fizice și mentale permanente în urma malnutriției și a temerilor — față de prezent și față de viitor. „Dar eu, când am părăsit lagărul din Santo Tomas, mă simțeam mai bine decât atunci când intrasem în el — eram mai pregătit pentru viață, mai alert din punct de vedere mental", ne-a mărturisit Kenneth Harmon. Cele declarate de el te ajută să-i înțelegi gândirea: „Succesul trebuie dorit încontinuu, altfel va prinde aripi și va zbura departe de tine."

Acționează *acum*, e cea mai bună clipă!

Secretul înfăptuirii lucrurilor poate schimba mentalitatea negativă a unei persoane într-una pozitivă. O zi ce pare să înceapă prost poate să se dovedească, în final, plăcută.

O zi ce-ar fi putut fi irosită. Jorgen Juhldahl, student la Universitatea din Copenhaga, s-a angajat, într-o vară, ca ghid turistic. Fiind entuziast și făcând mult mai mult decât era plătit să facă, câțiva vizitatori din Chicago au făcut aranjamentele necesare, astfel încât acest tânăr să viziteze America. Itinerarul a inclus o zi rezervată vizitării orașului Washington, D.C., iar apoi călătoria continua spre Chicago.

La sosirea în Washington, Jorgen s-a instalat la Hotel Willard, având cazarea achitată în avans. Era în al nouălea cer. În buzunarul de la haină ținea biletul de avion către Chicago; în buzunarul de la șold, portofelul cu pașaportul și niște bani. Numai că tânărul a primit o lovitură grea!

În timp ce se pregătea de culcare, a descoperit că-i lipsea portofelul. A alergat jos, pe scări, către recepție.

„Vom face tot ce ne stă în putință să vedem dacă e de găsit", i-a spus recepționerul.

Dar a doua zi dimineața, portofelul încă nu fusese găsit. Jorgen Juhldahl avea mai puțin de doi dolari rătăciți prin buzunare. Singur, într-o țară străină, s-a întrebat ce-ar fi putut să facă. Să le telegrafieze prietenilor săi din Chicago și să le spună ce se întâmplase? Să meargă la Ambasada Danemarcei și să raporteze pașaportul pierdut? Să meargă la Poliție și să aștepte acolo până avea să primească vreo veste?

Apoi, dintr-odată, și-a spus: „Nu! Nu voi face niciunul dintre aceste lucruri! Voi vedea Washingtonul! Poate că nu voi mai ajunge niciodată aici. Am la dispoziție o zi prețioasă în această capitală măreață. La urma urmei, încă am biletul către Chicago, din această seară; iar acolo voi avea destul timp pentru a rezolva problema banilor și a pașaportului. Dar dacă nu văd Washingtonul acum, poate că nu-l voi mai vedea niciodată. Acasă am văzut o grămadă de locuri, trebuie să văd și aici!

E clipa mea de fericire.

Sunt același bărbat care eram ieri, înainte să-mi pierd pașaportul. Atunci eram fericit. Ar trebui să fiu și acum — pentru

simplul fapt că sunt în America, pentru că am privilegiul de a mă bucura de o vacanță în acest mare oraș.

Nu îmi voi irosi timpul jelindu-mi inutil pierderea!"

Și apoi a pornit la drum, pe jos. A văzut Casa Albă și Capitoliul, a vizitat marile muzee, a urcat în vârful Monumentului Washington. Nu a putut face turul cimitirului Arlington și al altor locuri pe care ar fi dorit să le vadă. Dar cele pe care totuși le-a văzut le-a privit mai atent. Și-a cumpărat arahide și bomboane și a ciugulit din ele, pentru a nu sfârși înfometat.

Iar când s-a întors în Danemarca, partea din călătoria în America pe care și-a amintit-o cel mai bine a fost ziua petrecută la pas prin Washington — o zi pe care Jorgen Juhldahl nu ar fi trăit-o, dacă nu ar fi apelat la secretul înfăptuirii lucrurilor. A fost conștient de justețea afirmației „profită de MOMENT". A știut că MOMENTUL, clipa prezentă, trebuia trăit înainte să devină o ocazie pierdută, de ieri...

În paranteză fie spus, pentru a întregi povestirea, la cinci zile după acea zi memorabilă, Poliția din Washington i-a găsit atât portofelul, cât și pașaportul și i le-a înapoiat.

Ți-e frică de cele mai bune idei ale tale? Unul dintre lucrurile care ne împiedică adesea să ne bucurăm de prezent e o anumită timiditate față de propriile momente de inspirație. Suntem puțin înfricoșați de ideile noastre atunci când ne vin prima oară în minte. Ele pot părea neașteptate și deloc plauzibile. Nu există îndoială că avem nevoie de o anumită doză de îndrăzneală pentru a pune în practică o idee netestată. Și totuși, exact această doză de îndrăzneală duce, adesea, la cele mai spectaculoase rezultate. Bine-cunoscuta scriitoare Elsie Lee amintește de povestea lui Ruth Butler și a surorii ei, Eleanor, fiicele unui blănar newyorkez cu faimă națională.

„Tatăl meu a fost un pictor frustrat, spune Ruth. Avea talent, dar nevoia de a-și asigura traiul nu i-a lăsat deloc timp pentru a-și construi o reputație de artist. Așa că a ajuns

colecționar de picturi. Iar mai târziu a început să cumpere picturi chiar și pentru Eleanor și pentru mine." Astfel, fetele au dezvoltat o cunoaștere și o apreciere pentru arta fină, împreună cu un impecabil simț estetic. Pe măsură ce înaintau în vârstă, prietenii le consultau cu privire la tipurile de picturi pe care se cuvenea să le cumpere pentru casele lor. Adesea, fetele le împrumutau oamenilor lucrări din colecțiile lor pentru perioade scurte de timp.

Într-o zi, Eleanor a trezit-o pe Ruth la ora trei dimineața: „Mi-a venit o idee *minunată*! Și te rog s-o accepți ca atare, să nu mă contrazici. Trebuie să formăm un grup de minți strălucite!"

„Ce naiba e ăla un grup de minți strălucite?" a întrebat Ruth.

„*Un grup de minți strălucite presupune coordonarea armonioasă a cunoștințelor și a eforturilor a două sau a mai multor persoane, cu scopul atingerii unui țel clar.* Trebuie neapărat să facem asta! Trebuie să punem bazele unei afaceri de închirieri de picturi!"

Ruth a fost de acord. *Era,* cu adevărat, o idee minunată. S-au apucat de treabă în aceeași zi — deși prietenii au încercat să le avertizeze cu privire la pericolele implicite: picturile lor valoroase puteau fi rătăcite sau furate și ar fi putut suporta consecințe și probleme referitoare la asigurarea lor. Însă cele două și-au văzut de treabă — au adunat un capital de 300 $ și și-au convins tatăl să le închirieze pe gratis subsolul magazinului său de blănuri.

„Am cărat 1 800 de picturi din colecțiile noastre și le-am împrăștiat printre manechinele pe care se odihniseră blănurile, își amintește Ruth, și am ignorat privirile triste și dezaprobatoare ale tatălui nostru. În primul an, afacerea a mers foarte prost — ne-am chinuit."

Însă ideea inedită a dat roade. Compania lor, cunoscută sub denumirea de Circulating Library of Paintings, s-a transformat într-un succes — cu 500 de picturi închiriate în

permanență firmelor de afaceri, cabinetelor medicale, de avocatură, dar și oamenilor obișnuiți, care aveau nevoie de ele pentru acasă. Un client valoros a fost un om închis, preț de opt ani, în Penitenciarul din Massachusetts. El a trimis o misivă în care afirma, modest, că probabil compania nu va dori să-i închirieze picturi, având în vedere adresa trecută pe plic. Picturile i-au fost trimise pe gratis, cu excepția costurilor de transport. Ca răspuns, Ruth și Eleanor au primit o scrisoare din partea administratorilor închisorii, în care acestea menționau că picturile erau folosite în cadrul unui curs de evaluare a artei, la care participau sute de prizonieri. Ruth și Eleanor și-au demarat afacerea pornind de la o idee. Au transpus-o neîntârziat în practică, trecând la fapte. Rezultatul a fost atât profitul obținut, cât și plăcerea și bucuria pe care o aveau venind în sprijinul oamenilor.

Ești pregătit să-ți dublezi venitul? W. Clement Stone a făcut turul Asiei și al Pacificului ca unul dintre cei șapte directori executivi trimiși în delegație de National Sales Executives International. Într-o zi de marți, Stone a ținut un discurs pe tema motivației în fața unui grup de oameni de afaceri din Melbourne, Australia. În seara zilei de joi, a primit un telefon din partea lui Edwin H. East, managerul unei firme care vindea suporturi metalice. Domnul East era entuziasmat: „S-a întâmplat ceva minunat! Vei fi la fel de entuziasmat ca mine când îți voi povesti!"

„Spune-mi, ce s-a întâmplat?"

„Un lucru extraordinar! Mai ții minte, ai ținut, marți, un discurs despre motivație, recomandând zece cărți motivaționale. Am cumpărat *De la idee la bani* și m-am apucat imediat s-o citesc. Am citit ore întregi. În dimineața următoare am luat-o de la capăt, după care am scris pe o foaie de hârtie: «Scopul meu major pe anul ăsta e să dublez vânzările de anul trecut.» Însă ceea ce e genial e că am făcut-o în 48 de ore.

„Cum așa? a întrebat domnul Stone. Cum ți-ai dublat vânzările?"

East a răspuns: „În discursul tău despre motivație, ai zis că Al Allen, unul dintre agenții tăi de vânzări din Wisconsin, a încercat să facă vânzări prin telefon cu potențiali clienți dintr-un anumit cartier. Ai spus că Al a fost norocos c-a muncit toată ziua și n-a vândut nimic.

Ai spus că, în acea seară, Al Allen s-a ales cu o *nemulțumire cu potențial motivațional*. Și că a luat hotărârea ca, a doua zi, să-i sune exact pe aceiași potențiali clienți și să le vândă mai multe polițe de asigurare decât avea să vândă toată săptămâna oricare alt reprezentant din firma sa.

Ai zis că Al Allen s-a apucat să-i sune iarăși pe toți. A telefonat acelorași oameni și a vândut 66 de polițe de asigurare împotriva accidentelor. Mi-am amintit afirmația ta: «Unii dintre voi or să spună că nu e posibil, dar Al a reușit!» Eu te-am crezut! Eram pregătit.

Mi-am amintit de mesajul mobilizator pe care ni l-ai divulgat: *FĂ-O ACUM!*

Mi-am consultat lista cu clienți și i-am analizat pe zece dintre ei, pe care-i consideram «morți». Am realizat ceea ce anterior ar fi putut părea un program uriaș, pe care să-l prezint fiecăruia dintre ei. Am repetat de câteva ori formula mobilizatoare, *FĂ-O ACUM!*, după care, setat pe gândire pozitivă, i-am sunat pe cei zece clienți și am încheiat opt vânzări bune. E uimitor — cu adevărat uimitor — ce poate să facă gândirea pozitivă pentru un agent de vânzări care îi folosește puterea!"

Edwin H. East era pregătit în momentul în care a auzit discursul motivațional. A receptat mesajul ce părea aplicabil în situația lui. Căuta ceva anume. Și a găsit. Motivul pentru care îți relatăm această istorioară e ca să conștientizezi cazul lui Al Allen. Și totuși, poate că nu ți-ai dat seama cum ai putea aplica principiul în viața ta. Edwin H. East l-a aplicat.

Și poți s-o faci și tu. Poți aplica principiile de la baza fiecărei povestiri din această carte.

În acest punct, ne dorim să te concentrezi asupra formulei motivaționale *FĂ-O ACUM!*

Uneori, decizia de a acționa imediat poate să-ți transforme în realitate visurile cele mai mărețe. Așa s-a întâmplat și în cazul lui Manley Sweazey.

Poți amesteca utilul cu plăcutul. Lui Manley îi plăcea să vâneze și să pescuiască. Ideea lui de viață bună era să parcurgă kilometri întregi până în inima pădurii, cu undița și pușca pe umăr, și să se întoarcă acasă după câteva zile, epuizat, plin de noroi și foarte fericit.

Singura problemă cu acest hobby al lui era că i-ar fi răpit prea mult din programul său de lucru ca agent de vânzări pentru o companie de asigurări. Numai că într-o zi, în timp ce părăsea cu strângere de inimă lacul preferat în care pescuia bibani, ca să meargă înapoi la muncă, lui Manley i-a venit o idee neobișnuită. S-a gândit că poate existau undeva oameni care trăiau într-o zonă izolată, sălbatică — oameni care aveau nevoie de asigurări. Acolo ar fi putut la fel de bine să-și facă și meseria, dar să și hoinărească prin natură. Și, într-adevăr, Manley a descoperit că exista un astfel de grup uman: bărbații care lucrau pentru Căile Ferate din Alaska. Trăiau în barăci împrăștiate de-a lungul unei căi ferate cu lungimea de circa 1 500 de kilometri. Ce-ar fi fost să le vândă asigurări acelor muncitori, precum și vânătorilor de blănuri și minerilor auriferi de pe traseu?

Chiar în ziua în care i-a venit ideea, Sweazey a început să-și facă planuri bine definite. A consultat o agenție turistică și s-a apucat să-și facă bagajul. Nu a lăsat îndoielile să i se strecoare în suflet și să-l înfricoșeze în asemenea măsură, încât să creadă că ideea sa ar putea fi una țicnită... că ar fi putut da greș. În loc să despice firul în patru și să caute

defectele ideii sale, bărbatul s-a îmbarcat pe un vapor și a apucat-o către Seward, Alaska.

A făcut drumuri peste drumuri de-a lungul căii ferate. Plimbărețul Sweazey, așa cum era poreclit, a devenit o figură agreată de familiile izolate din zonă, însă nu doar pentru că le vindea asigurări lor, unor oameni cu care nu se gândise nimeni altcineva să-și bată capul, ci și pentru că el reprezenta lumea din afară. Manley i-a ajutat și în alt fel. A învățat să tundă și făcea acest lucru pe gratis. A învățat, de asemenea, să gătească. De vreme ce bărbații burlaci consumau preponderent mâncare la conservă și slănină, Manley, cu talentele lui culinare, era un oaspete bine-venit. Iar dincolo de toate acestea, își vedea și de pasiunea sa. Făcea tot ceea ce-și dorea să facă: hoinărea pe dealuri, vâna, pescuia și, așa cum se exprimă el, „ducea o viață pe placul lui Sweazey".

În companiile axate pe asigurări de viață există un loc de onoare rezervat celor care vând polițe de peste un milion de dolari într-un an. Acest loc se află la Masa rotundă a milionului de dolari. Aspectul remarcabil și aproape incredibil al poveștii lui Sweazey e că, acționând în baza impulsului său, plecând către sălbatica Alaska și străbătând locuri pe care nu se mai gândise nimeni să le străbată, a vândut polițe de un milion de dolari în decurs de numai un an și și-a câștigat, astfel, locul la Masa rotundă.

Nimic din toate acestea nu s-ar fi întâmplat, dacă bărbatul ar fi ezitat să țină cont de secretul înfăptuirii lucrurilor când i-a venit în minte ideea „țicnită".

Memorează mesajul mobilizator *FĂ-O ACUM!*

Afirmația *FĂ-O ACUM!* îți poate afecta fiecare fază a vieții. Te poate orienta spre a face ceea ce trebuie, deși nu ai chef. Te poate împiedica să amâni îndeplinirea unei sarcini neplăcute. Și, așa cum s-a întâmplat și cu Manley, te poate ajuta să faci lucrurile pe care *vrei* să le faci. Te poate determina să valorifici momentele prețioase care, odată ratate, nu mai pot fi recuperate niciodată. Cum ar fi o clipă în care să-i spui

o vorbă bună unui prieten. Sau să-i dai un telefon unui asociat doar pentru a-i spune că-l admiri. Poți face asta, ca răspuns la mesajul mobilizator *FĂ-O ACUM!*

Scrie-ți o scrisoare! Iată o idee care te poate ajuta să demarezi. Stai jos și scrie-ți o scrisoare în care să vorbești despre lucrurile pe care ai intenționat mereu să le faci ca și cum le-ai fi realizat deja. Ia în calcul obiective personale, caritabile și chiar comunitare. Redactează scrisoarea ca și cum ai fi un biograf scriind despre minunata persoană care ești în realitate atunci când te afli sub influența gândirii pozitive. Dar nu te rezuma numai la asta. Nu uita de secretul împlinirii lucrurilor. Nu uita de mesajul *FĂ-O ACUM!* Răspunde la el!

Ține minte că, indiferent de cine ai fost sau de cine ești, poți fi ceea ce vrei să fii, dacă *acționezi* la adăpostul gândirii pozitive.

Mesajul *FĂ-O ACUM!* e un important factor motivațional. E pasul important către înțelegerea și aplicarea principiilor din capitolul următor, intitulat „Cum să te automotivezi".

LISTA DE REPERE NR. 8
Gânduri de căpătâi

1. E mai bine ca oamenii să facă ceva și să nu plătească nimic decât să plătească taxa și să nu facă nimic.

2. „Se întâmplă mult prea des ca ceea ce citim și proclamăm să devină o parte a bibliotecilor și a vocabularelor noastre, în loc să devină o parte a vieții noastre." Gândește-te puțin la asta! Ce-i drept, cunoști principiile care te-ar putea ajuta să atingi orice scop nobil la care năzuiești — dar le integrezi în viața ta?

3. „Seamănă o acțiune și vei culege un obicei; seamănă un obicei și vei culege un caracter; seamănă un caracter și vei culege un destin." Ce tipare de gândire sau de acțiune ai vrea să-ți cultivi, indiferent de domeniile tale de activitate? La ce tipare ai dori să renunți? Dacă ai izbutit să recunoști și să aplici principiile dezvăluite în această carte, ar trebui să știi cum să-ți cultivi tipare oportune și cum să te descotorosești de cele nedorite.
4. Secretul înfăptuirii lucrurilor e mesajul *FĂ-O ACUM!*
5. De fiecare dată când mesajul *FĂ-O ACUM!* trece din subconștient în conștient, pentru a te motiva să faci ceea ce trebuie să faci, însoțește imediat acest îndemn cu acțiunea dezirabilă. Acest obicei te va transforma într-o persoană cu realizări deosebite.
6. Pe umerii persoanei care vrea să învețe apasă povara educației. Dacă vrei să înveți să dobândești în viață orice lucru care nu violează legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor tăi, trebuie să te apuci neîntârziat de studiu și să-ți însușești conceptele care-ți arată cum să-ți atingi obiectivele. Studiază și aplică principiile din această carte — nu te rezuma doar la lectură!
7. Acționează acum, e cea mai bună clipă!

FĂ-O ACUM!

9

Cum să te automotivezi

Ce e motivația?

Motivația e aceea care *induce acțiunea* sau *determină alegerea*. E aceea care *asigură motivul*. Iar motivul e „îndemnul interior" care apare *doar în inima individului*, incitându-l la acțiune. Poate să fie un instinct, o pasiune, o emoție, un obicei, o dispoziție afectivă, o dorință sau o idee.

Speranța sau orice *altă forță* e aceea care determină demararea unei acțiuni în încercarea de a înregistra rezultate specifice.

Automotivarea și motivarea celor din jur. Atunci când cunoști principii prin care te poți automotiva, cunoști, automat, și principii care-i *pot* motiva pe ceilalți. Invers, atunci când cunoști principii care-i *pot* motiva pe ceilalți, cunoști, automat, și principii prin care te *poți* automotiva.

Scopul acestui capitol e să te învețe să te automotivezi. Cum să-i motivezi pe alții e obiectivul capitolului 10. Scopul volumului de față e să te învețe ce este automotivația și cum îi poți motiva pe cei din jur. În esență, *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* e o carte motivațională.

Țelul pe care l-am urmărit dând exemple specifice de oameni care au avut sau nu succes e să te motivăm să întreprinzi acțiuni dezirabile.

Prin urmare, pentru a fi capabil de automotivație, încearcă să înțelegi principiile care-i motivează pe alții. Iar pentru a fi

capabil să-i motivezi pe alții, încearcă să înțelegi principiile care te motivează pe tine.

Obișnuiește-te să te automotivezi gândind pozitiv... și asta în mod voluntar. Apoi o să-ți poți dirija gândurile, controla emoțiile și hotărî destinul.

Automotivează-te și motivează-i pe alții prin intermediul ingredientului magic. Care e ingredientul magic?

A fost descoperit, pesemne, de un bărbat. Iată-i povestea.

În urmă cu ceva vreme, un producător de cosmetice în vârstă de 65 de ani, deținător al unei afaceri înfloritoare, s-a retras din activitate. Ulterior, prietenii i-au organizat, în fiecare an, o petrecere cu ocazia zilei sale de naștere și l-au rugat, de fiecare dată, să-și dezvăluie formula. An după an, el i-a refuzat politicos; cu toate acestea, în ziua în care a împlinit 75 de ani, prietenii lui, pe jumătate în glumă, pe jumătate în serios, l-au rugat încă o dată să-și dezvăluie secretul.

„Ați fost atât de buni cu mine de-a lungul anilor, încât am ales să vi-l spun, a rostit el. Vedeți voi, pe lângă formulele utilizate de alți cosmeticieni, eu am adăugat un ingredient magic."

„Și care e ingredientul magic?", a fost el întrebat.

„Ei bine, eu nu i-am promis niciodată niciunei femei că produsele mele cosmetice o vor face frumoasă, dar i-am dat mereu speranță."

Ingredientul magic e speranța!

Speranța e o dorință însoțită de așteptarea de a obține lucrul dorit și de încredere în faptul că acesta poate fi obținut. Orice persoană reacționează în mod conștient la ceea ce e dezirabil, credibil și realizabil pentru ea.

Și mai reacționează, de astă dată subconștient, la îndemnul interior care induce acțiunea atunci când capacitatea de autosugestie sau sugestiile celor din jur determină manifestarea puterilor subconștientului său. Răspunsul unui individ la sugestie poate dezvolta o supunere directă, neutră sau

contrară față de un simbol specific. Cu alte cuvinte, pot exista diferite tipuri și grade ale factorilor motivaționali.

Orice rezultat are o cauză dată. Orice act al tău e rezultatul unei anumite cauze — rezultatul motivelor tale.

Speranța, de pildă, l-a motivat pe producătorul de cosmetice să pună bazele unei afaceri profitabile. Speranța le-a motivat, totodată, pe femei să-i cumpere produsele. Speranța te va motiva și pe tine.

Cele 10 motive de bază care inspiră toate acțiunile umane. Fiecare gând al tău, fiecare act pe care îl faci voluntar își au originea într-un anumit motiv clar sau într-o anumită combinație de motive. Există 10 motive de bază care ne inspiră toate gândurile, toate acțiunile voluntare. Nimeni nu face niciodată nimic fără să fie motivat.

Dacă vrei să reușești să te automotivezi, pentru atingerea oricărui scop dat, sau să-i motivezi pe alții, trebuie, mai întâi, să înțelegi bine aceste 10 motive de bază. Iată-le:

1. dorința de AUTOCONSERVARE;
2. emoția ce izvorăște din IUBIRE;
3. emoția ce izvorăște din FRICĂ;
4. emoția dată de SEXUALITATE;
5. dorința de a avea o VIAȚĂ DUPĂ MOARTE;
6. dorința de LIBERTATE TRUPEASCĂ ȘI MENTALĂ;
7. emoția ce izvorăște din FURIE;
8. emoția ce izvorăște din URĂ;
9. dorința de RECUNOAȘTERE și AFIRMARE;
10. dorința de CÂȘTIGURI MATERIALE.

Citind cele scrise până acum, poate te-ai gândit că acest capitol este axat pe meditație. Un sendviș bun are pâine în proporție de nouă zecimi și carne în proporție de o zecime. Spre deosebire de un sendviș, acest capitol are, în proporție

de nouă zecimi, carne. Așa l-am vrut noi, autorii. Sper că-l vei „mesteca" și-l vei digera atent.

Sunt bune emoțiile negative? Citind această carte, vei desluși limpede că emoțiile, sentimentele și gândurile negative sunt dăunătoare individului. Dar există, oare, momente în care acestea sunt chiar bune?

Da, emoțiile, sentimentele, gândurile și atitudinile negative sunt bune — la momentul potrivit și în împrejurările adecvate.

Asta pentru că ceea ce e bine pentru specia umană, în general, e bine și pentru individ. E clar că, în procesul evolutiv, gândurile, sentimentele, emoțiile și atitudinile negative au protejat individul. De fapt, negativismul e cel ce-a salvat specia umană de la dispariție. Manifestările de negativism uman, asemenea forțelor negative de la polul unui magnet, au respins eficient forțe negative de altă natură. Acest fenomen ține de trecut, dar pentru că vorbim de o lege universală, el continuă să se producă și azi.

Dincolo de acest fapt, rafinamentul, cultura și civilizația, asemenea omului însuși, au evoluat, și ele, dintr-o stare primitivă. Iar cu cât un mediu sau o societate e mai cultă, mai rafinată și mai civilizată, cu atât nevoia individului de a face uz de aceste forțe se diminuează. Dar într-un mediu negativ, antagonist, o persoană cu o judecată sănătoasă va folosi aceste forțe negative, alături de o gândire pozitivă, pentru a se opune răului cu care se confruntă.

Iar pentru că trăiești într-o țară cu legi concepute pentru binele comun al unui număr cât mai mare de oameni, pentru că drepturile individuale sunt protejate, pentru că trăiești într-o societate și într-un mediu culturale, rafinate și definite prin cea mai înaltă formă de civilizație, toate gândurile, sentimentele, emoțiile și pornirile negative care există în tine în stare latentă și provin dintr-un fond ereditar nu mai sunt, acum, necesare pentru rezolvarea unor probleme pe care omul

primitiv nu le-ar fi putut rezolva altfel. Pe-atunci, el singur își stabilea legile. Iar legea individului a fost subsumată legii societății, în beneficiul lui.

Acum, să clarificăm aceste concepte. Să vorbim, pentru început, despre furie, ură și frică.

Furia și ura. Indignarea îndreptățită împotriva răului e o formă de furie și de ură. Dorința cuiva de a-și proteja națiunea atunci când aceasta e atacată de un dușman sau dorința de a-l proteja pe cel slab împotriva atacului criminal al unui nebun, cu scopul de a salva o viață umană, este bună. A ucide pentru a realiza acest lucru, atunci când e necesar, e un exemplu al celei mai nefericite forme pe care o pot lua sentimentele și emoțiile negative corelate cu atingerea un scop nobil. În cadrul societății noastre, patriotismul unui soldat sau împlinirea datoriei de către un polițist reprezintă o virtute.

Frica. Cu fiecare experiență nouă în fiecare mediu nou, natura te protejează de pericolele potențiale prin avertizări constând în diverse nuanțe de frică. Poți fi sigur că până și cel mai curajos individ, într-un mediu nou, va încerca la început o stare de alertă, un sentiment conștient sau subconștient de timiditate sau de teamă. Dacă își dă seama că temerile nu sunt benefice pentru ea, persoana cu mentalitate pozitivă va neutraliza o emoție negativă prin înlocuirea ei cu una pozitivă.

Ce poți face în această privință? Omul e singurul mamifer care, prin funcțiile conștientului său, își poate controla voluntar emoțiile sufletești, fără să fie forțat de ceva exterior lui să facă acest lucru.

Își poate modifica singur manifestările obișnuite ale emoțiilor. Cu cât ești mai civilizat, mai cult și mai rafinat, cu atât mai ușor îți vei controla afectele și sentimentele, dacă vrei, desigur, să faci acest lucru.

Emoțiile pot fi controlate printr-un efort comun de rațiune și acțiune. Putem și trebuie să neutralizăm temerile nefondate sau dăunătoare.

Cum?

Deși emoțiile tale nu se supun întotdeauna imediat rațiunii, ele se supun totuși imediat acțiunilor. Prin rațiune, determini lipsa de necesitate a emoției negative, fiind ulterior motivat să treci la acțiune. Poți înlocui teama cu un sentiment pozitiv. Cum?

Un mijloc eficient e prin autosugestie, de fapt, prin autocomandă, printr-un cuvânt simbolic care oglindește ceea ce-ți dorești să faci, cum vrei să fii. Astfel, dacă te temi și vrei să fii curajos, spune-ți rapid de câteva ori, pe ton de comandă, că trebuie *să fii curajos*. Însoțește această comandă de acțiune. Când vrei să fii curajos, trebuie să acționezi ca un om curajos.

Cum?

Folosește formula mobilizatoare: *Fă-o acum!* Apoi treci la acțiune.

În capitolul de față și în cel următor, vei afla cum să-ți controlezi emoțiile și acțiunile prin intermediul capacității de autosugestie. Până una, alta, *continuă să te gândești la lucrurile pe care ar trebui să ți le dorești și pe care chiar ți le dorești; nu te gândi deloc la cele pe care n-ar trebui să le vrei și pe care chiar nu le vrei.*

O formulă a succesului care nu dă greș niciodată. Te afli printre sutele de mii de persoane din întreaga lume care au citit autobiografia lui Benjamin Franklin sau printre zecile de mii de persoane care au citit cartea lui Frank Bettger, *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling?* Dacă nu, îți recomandăm să le citești pe amândouă. Aceste cărți ascund, în paginile lor, o formulă a succesului care nu dă niciodată greș, mai ales dacă e însoțită de o gândire pozitivă.

În autobiografia sa, Franklin subliniază că s-a străduit să-l ajute pe Benjamin Franklin tot așa cum cea mai importantă persoană din viața ta vrea să te ajute și pe tine. Iată ce-a scris el (limbajul e, firește, adaptat zilelor noastre):

> Intenția mea fiind să-mi cultiv toate aceste virtuți, am judecat că ar fi bine să nu-mi zădărnicesc efortul prin a încerca să le cultiv deodată, ci să mă axez numai pe una dintre ele; iar când aveam s-o stăpânesc pe-aceea, să trec la alta, și tot așa, până când mi-aș fi însușit toate cele 13 [virtuți]; și, de vreme ce efortul anterior de cultivare a unora dintre ele ar fi putut înlesni cultivarea celorlalte, le-am aranjat ca atare, din această perspectivă...

Numele acestor virtuți, așa cum sunt ele enumerate de Franklin, împreună cu instrucțiunile și regulile (factorii de automotivare, de declanșare a capacității de autosugestie) pe care le-a atribuit el fiecăreia dintre ele, sunt după cum urmează:

1. CUMPĂTARE:	nu mânca din plictiseală; nu bea să te amețești;
2. TĂCERE:	nu spune decât ceea ce le poate fi altora sau ție de folos; evită flecăreala;
3. ORDINE:	pune toate lucrurile la locul lor; fă totul la timpul lui;
4. DETERMINARE:	mobilizează-te să faci tot ceea ce trebuie să faci; fă negreșit lucrurile asupra cărora te hotărăști;
5. ECONOMIE:	nu cheltui bani decât pentru a-ți face ție și altora un bine, adică nu irosi nimic;
6. HĂRNICIE:	nu pierde vremea; ocupă-te permanent de ceva util; nu pierde vremea făcând lucruri inutile;
7. SINCERITATE:	nu apela la vicleșuguri; gândește inocent și drept; iar când vorbești, fă-o în acord cu această virtute;

8. DREPTATE:	nu nedreptăți pe nimeni prin a-l răni sau prin a omite binefacerile pe care ești dator să le faci;
9. MODERAȚIE:	evită extremele; abține-te să le porți pică celor care te rănesc;
10. CURĂȚENIE:	nu tolera mizeria trupească, de pe hainele și din spațiul în care locuiești;
11. SENINĂTATE:	nu te lăsa tulburat de fleacuri sau de accidente, comune ori de neevitat.
12. CASTITATE:	nu întreține relații sexuale decât rareori, în scopul sănătății sau al procreării urmașilor, niciodată din plictiseală, din slăbiciune, pentru a tulbura liniștea ta sau a altcuiva ori pentru a răni reputația ta sau a altcuiva;
13. SMERENIE:	urmează exemplul lui Iisus și al lui Socrate.

Franklin a scris mai departe: „Gândindu-mă apoi că, potrivit sfatului exprimat de Pitagora în *Versurile de aur*, e bine să recurgi la o autoexaminare zilnică, am realizat următoarea metodă pentru desfășurarea acesteia.

Mi-am făcut un carnețel în care am rezervat câte o pagină fiecărei virtuți. Am liniat coala cu cerneală roșie, în așa fel încât să am șapte coloane, câte una pentru fiecare zi din săptămână, marcând fiecare coloană cu o literă corespunzătoare zilei. Am împărțit aceste șapte coloane prin 13 linii [orizontale] roșii, trecând, la începutul fiecăreia, prima literă a unei virtuți, urmând să consemnez pe fiecare rând și în coloana sa corespunzătoare, printr-un mic punct negru, fiecare greșeală pe care o constatam în urma examinării în raport cu virtutea corespunzătoare în ziua respectivă." Graficul se află la pagina 160.

Acestea fiind spuse, e important nu doar să cunoști formula, ci și să știi s-o folosești. Iată cum îți poți folosi cunoștințele:

CUMPĂTAREA Nu mânca din plictiseală; nu bea să te amețești.							
	D.	L.	Ma.	Mi.	J.	V.	S.
C.							
T.	*	*					
O.	**	*	*		*	*	*
D.			*				*
E.			*				
H.			*				
S.							
D.							
M.							
C.							
S.							
C.							
S.							

O FORMULĂ ÎN ACȚIUNE

1. *Concentrează-te asupra unui principiu o săptămână întreagă*, în fiecare zi din acest interval. Reacționează adecvat de fiecare dată când se ivește ocazia.
2. Apoi, în cea de-a doua săptămână, concentrează-te asupra celei de-a doua virtuți sau asupra celui de-al doilea principiu. Lasă-l pe primul să fie preluat de subconștient. Dacă se ivește o ocazie în care aplicarea principiului anterior este impusă conștientului de către subconștient, folosește mesajul mobilizator *FĂ-O ACUM!* și apoi ACȚIONEAZĂ. Continuă să te concentrezi doar asupra unui principiu pe săptămână și lasă-le pe celelalte să fie împlinite prin obișnuințele înrădăcinate în subconștientul tău, atunci când se ivește ocazia.

3. Când ai completat seria, ia-o de la început. În acest fel, la sfârșitul unui an, vei fi parcurs întregul ciclu de patru ori.
4. Atunci când ți-ai însușit o caracteristică dorită, raportează-te la un principiu nou legat de o virtute, de o atitudine sau de o activitate nouă pe care-ți dorești s-o dezvolți.

Tocmai ai aflat metoda pe care a folosit-o Benjamin Franklin pentru a-l ajuta pe Benjamin Franklin. De vreme ce această carte are în vedere autoperfecționarea, ar fi înțelept din partea ta să studiezi metoda lui Franklin și să vezi cum îi poți aplica principiile. În capitolul intitulat „Cum să-i motivezi pe cei din jur", vei afla cazul lui Frank Bettger, care a trecut de la eșec la succes urmând planul lui Benjamin Franklin.

Dacă te decizi să demarezi un plan al tău și nu știi exact cu ce principii să pornești, ai putea începe cu cele 13 virtuți amintite de Benjamin Franklin; sau poate preferi cele 17 principii ale succesului descrise în capitolul 2.

Iar acum niște pâine pentru sendvișul tău. Să vorbim despre fondatorul companiei Fuller Brush.

Alfred C. Fuller, fondatorul companiei amintite mai sus, venea dintr-o familie săracă din Noua Scoție. Al părea incapabil să păstreze un loc de muncă. De fapt, pe durata primilor doi ani în care a încercat să muncească pentru a-și asigura traiul, a pierdut trei slujbe.

Dar apoi s-a produs o schimbare radicală în viața lui. S-a apucat să vândă perii și a aflat ce-nseamnă motivația. Treptat, și-a dat seama că primele trei posturi nu constaseră în genul de muncă ce i se potrivea.

Nu-i plăcuseră.

Iar cheful de muncă nu-i venea de la sine. Dar vânzările le avea în sânge. Și a realizat imediat că se descurca bine ca

agent de vânzări. Îi plăcea munca pe care o făcea. Astfel că și-a condiționat mintea în așa fel, încât să obțină cele mai bune rezultate pe vânzări din lume. Se pricepea de minune la asta.

Iar după ce a cunoscut succesul ca agent de vânzări, și-a propus să urce pe scara succesului, mai precis, să se lanseze în afaceri pe cont propriu. Acest scop se armoniza bine cu personalitatea lui, cu condiția ca el să fie cel care se ocupa de vânzări.

Alfred C. Fuller a încetat să mai vândă perii pentru alții. Și se distra mai bine ca niciodată. Seara confecționa perii de unul singur, pe care le vindea a doua zi. Iar când vânzările au început să crească, a închiriat un spațiu într-o hală veche, cu 11 $ pe lună, și a angajat un asistent care fabrica periile în locul lui, în timp ce el se concentra asupra vânzărilor. La ce rezultat crezi că a ajuns, în cele din urmă, băiatul care pierduse primele trei locuri de muncă?

Compania lui, Fuller Brush, a avut mii de agenți ambulanți ce efectuau vânzări din ușă în ușă și venituri anuale de milioane de dolari!

Vezi tu, ai mai multe șanse să reușești dacă faci ceea ce-ți vine în mod natural să faci.

Dar există factori de motivare mai mari decât pierderea unei slujbe, obținerea unor sume de bani sau atingerea succesului în afaceri. Dorința de autoconservare e cea mai puternică motivație dintre toate.

Șapte au izbutit. Căpitanul Edward V. Rickenbacker a fost unul dintre cei mai de succes și mai stimați bărbați din Statele Unite ale Americii.

Căpitanul Eddie, cum i se spunea în mod afectuos, e un simbol al credinței, al integrității, al muncii grele făcute cu bucurie și al bunului-simț.

Cei care l-au întâlnit, care i-au auzit discursurile și i-au citit cartea, *Seven Came Through*, au fost, cu desăvârșire, inspirați de simbolul pe care-l întrupează.

Avionul care-i purta pe căpitanul Eddie și pe membrii echipajului său s-a prăbușit în Pacific. În prima săptămână, n-a putut fi descoperită nicio urmă a epavei sau a bărbaților. Nici în a doua săptămână. Însă lumea a fost încântată să afle că în a 21-a zi căpitanul Eddie a fost salvat.

Imaginează-ți-i pe acest om și pe cei din echipajul lui pe trei plute, în mijlocul Pacificului, nedibuind nimic în zare, cu excepția mării și a cerului. Imaginează-ți-i pe acești bărbați trecând prin șocul impactului cu apa, la prăbușirea avionului lor, suferind în arșița soarelui dogoritor, înfometați, însetați. Apoi imaginează-ți cele trei plute ținute la un loc în fiecare dimineață și seară, cu fiecare membru al echipajului plecând capul în semn de rugăciune și ascultând atent citirea *Psalmului* 23 sau a versetelor din *Matei* 6, 31-34: „Deci, nu duceți grijă, spunând: «Ce vom mânca, ori ce vom bea, ori cu ce ne vom îmbrăca?» (Că după toate acestea se străduiesc neamurile; știe doar Tatăl vostru Cel ceresc că aveți nevoie de ele. Căutați mai întâi împărăția lui Dumnezeu și dreptatea Lui și toate acestea se vor adăuga vouă. Nu vă îngrijorați de ziua de mâine, căci ziua de mâine se va îngriji de ale sale. Ajunge zilei răutatea ei."

Acum, după acest exercițiu de imaginație, hai să vedem cum relatează însuși căpitanul Eddie cele întâmplate, în cartea sa:

„După cum am mai spus, nu a existat nici măcar un singur moment în care eu să-mi pierd speranța în salvarea noastră, dar ceilalți n-au părut să împărtășească pe deplin aceeași stare mentală ca mine. Tovarășii mei au început, în mod clar, să se gândească la ce e dincolo de moarte, și nu oricum, ci raportat la viețile lor.

Vă spun, cu toată sinceritatea, că nu m-am îndoit nicio clipă că vom fi salvați.

Am încercat să le împărtășesc celorlalți filozofia mea, în speranța că le voi hrăni dorința de supraviețuire. Această filozofie era bazată pe observația simplă că eram cu atât mai

sigur de izbăvirea mea, cu cât induram mai multe încercări. Asta e o parte a înțelepciunii pe care ți-o aduce vârsta înaintată."

Dacă te întrebi cum să te automotivezi, noi îți putem aminti motivele de bază. Sunt reluate în rândurile imediat următoare.

Mai întâi, dorința de autoconservare; apoi emoția dată de iubire, frică și sexualitate. Ar urma dorința de viață după moarte și de libertate trupească și mentală. Iar după ele, emoția izvorând din furie și ură. Apoi dorința de a fi recunoscut și de a te afirma. Iar ultima, pe lista celor zece motive de bază, ar fi dorința de bunuri materiale.

În capitolul următor vei vedea că oricare dintre aceste motive sau o combinație a lor poate servi ca motivație pentru cei din jur.

LISTA DE REPERE NR. 9
Gânduri de căpătâi

1. Motivația e cea care induce acțiunea sau determină alegerea. Speranța sau orice altă forță e aceea care determină demararea unei acțiuni în încercarea de a înregistra rezultate specifice.
2. Automotivează-te gândind pozitiv. Amintește-ți că ceea ce mintea unui om poate concepe și crede poate, totodată, și obține prin gândire pozitivă. Recunoaște posibilitatea unor obiective improbabile.
3. Speranța reprezintă ingredientul magic cu privire la automotivare sau la motivarea celor din jur.
4. Emoțiile, sentimentele, gândurile și atitudinile negative sunt bune la momentul potrivit și în împrejurările adecvate.

5. Cele 10 motive de bază sunt: spiritul de autoconservare, iubirea, frica, sexualitatea, dorința de viață după moarte, libertatea trupească și mentală, furia, ura, dorința de recunoaștere și de afirmare și dorința de înavuțire.

6. Automotivează-te așa cum a făcut-o Benjamin Franklin. Fă-ți un grafic! *FĂ-L ACUM!* Dacă întâmpini dificultăți în întocmirea listei cu cele 13 virtuți pe care ai dori să ți le cultivi sau cu scopurile pe care ai vrea să le atingi, poți începe cu una sau unul dintre ele și poți adăuga apoi puncte noi pe listă, pe măsură ce-ți dai seama de virtuțile sau de obiectivele la care năzuiești. Asemenea lui Benjamin Franklin, gândește-te la un factor de automotivare raportat la fiecare dintre ele. *Important*: evaluează-ți zilnic progresul!

7. Căpitanul Eddie Rickenbacker a nutrit o credință puternică care l-a salvat de la ananghie. Cum îți poți întări credința pentru ca aceasta să te ajute în momentele de mare cumpănă?

8. Ești pregătit să te folosești de credința ta în clipele de restriște?

CÂT PRIVEȘTE
AUTOMOTIVAREA ȘI MOTIVAREA CELOR DIN JUR,
INGREDIENTUL MAGIC E SPERANȚA.

10

Cum să-i motivezi pe cei din jur

E important să știi să-i motivezi pe ceilalți într-o manieră eficientă și într-o direcție dezirabilă. De-a lungul vieții, joci un rol dublu: îi motivezi pe alții și te lași motivat de ei; ești părinte și copil, profesor și elev, vânzător și cumpărător, stăpân și servitor — îndeplinești fiecare dintre aceste roluri.

Cum și-a motivat un copil tatăl. După o masă copioasă de Crăciun, un băiețel de doi ani și jumătate a ieșit la plimbare cu tatăl său. După ce au străbătut o stradă și încă o jumătate din alta, băiețelul s-a oprit, s-a uitat în sus, la tatăl său, și i-a spus, zâmbind: „Tăticule..." Apoi a ezitat. Tatăl l-a încurajat: „Ce e?" Băiețelul a mai șovăit o secundă sau două și a continuat: „Dacă *mă rogi*, te las să mă iei în brațe." Acum, cine-ar putea rezista la acest gen de motivare? Chiar și un nou-născut își motivează părinții să acționeze.

Și, desigur, părintele își motivează copilul. Am remarcat deja acest lucru în povestea lui Thomas Edison și a mamei lui. Când ai încredere într-un suflet tânăr, ai încredere și în tine. Atunci când copilul simte că e învăluit de *convingerea* caldă și fermă că se va descurca, e cu adevărat în stare să obțină rezultate mai bune în raport cu pregătirea și cunoștințele sale. Mecanismele lui de apărare sunt în repaus; nu are garda ridicată: copilul e capabil să blocheze cheltuirea energiei pentru a se autoproteja împotriva eventualelor consecințe ale unui eșec; în schimb, el își consumă energia căutând recompensele

probabile ale succesului. E relaxat. Încrederea are un efect măsurabil asupra abilității sale — aceasta a scos tot ce e mai bun din el. „Mama e cea care-a făcut din mine omul care sunt", a spus Edison. Însuși Napoleon Hill a trăit o experiență similară, pe care o descrie astfel:

În copilărie, eram considerat un drac împielițat. De fiecare dată când dispărea o vacă de pe pajiștea pe care fusese priponită, când era rupt un baraj sau era tăiat un copac în mod misterios, toată lumea îl bănuia pe tânărul Napoleon Hill.

Și chiar existau unele motive întemeiate pentru toate aceste bănuieli. Mama plecase de ceva vreme dintre noi, iar tatăl și frații mei mă considerau obraznic, așa cum, de altfel, am și devenit în timp; eram destul de obraznic. Așa mă considerau oamenii, deci nu puteam să-i dezamăgesc.

Iar apoi, într-o zi, tata ne-a anunțat că urma să se recăsătorească. Toți ne întrebam, îngrijorați, cum avea să fie „noua" mamă. Eu însă am hotărât că-n inima mea nu-și va găsi locul nicio mamă nouă care avea să vină la noi acasă. A sosit, în cele din urmă, și ziua în care această femeie stranie ne-a călcat pragul casei. Tata a făcut un pas în spate și a lăsat-o să se ocupe de situație în felul ei. A făcut turul camerei și ne-a salutat veselă pe fiecare — asta până a ajuns la mine. Eram țeapăn ca bara cu care sunt îndesate ghiulele de tun și, cu brațele încrucișate pe piept, i-am aruncat o privire aspră prin care-i sugeram că nu era deloc bine-venită.

„Iar ăsta-i Napoleon", m-a prezentat tata. „Cel mai obraznic flăcău de pe-aici."

Luând seama la cuvintele lui, mama mea vitregă a făcut un gest pe care nu-l voi uita niciodată. Și-a pus mâinile pe umerii mei și m-a privit țintă, cu o sclipire în ochi care-mi va fi de-a pururi dragă. „Cel mai obraznic, zici?" a rostit ea. „Ba deloc. E doar cel mai isteț flăcău de prin partea locului și tot ce trebuie să facem noi e să-i scoatem deșteptăciunea la iveală." Mama mea vitregă a fost întotdeauna cea care m-a încurajat să pun în aplicare idei îndrăznețe, care ulterior s-au dovedit a fi temelia carierei mele. Nu voi uita niciodată importanta lecție învățată

de la ea, aceea de a-i motiva pe ceilalți prin a le inspira încredere în ei înșiși.

Pentru că mama mea vitregă m-a ajutat să fiu cel care sunt în prezent. Dragostea ei profundă și credința ei de neclintit m-au motivat să încerc să devin așa cum credea ea că puteam fi.

Deci îi poți motiva pe alții arătându-le că ai încredere în ei. Încrederea sau credința, dacă e corect înțeleasă, e activă, nu pasivă. Credința pasivă nu e cu nimic mai presus decât vederea pentru un ochi care nu *observă*. Credința activă nu ține cont de convingeri și de riscul de a eșua, deoarece plecăm de la premisa că vom reuși.

Atunci când îi motivezi pe alții arătându-le că ai încredere în ei, trebuie să afișezi o credință activă. Trebuie să te arăți convins. Trebuie să spui: „Știu că vei reuși să îndeplinești această sarcină, așa că eu și restul ne-am luat angajamentul să-ți înlesnim succesul. Suntem aici, te așteptăm..."

Când afișezi o asemenea încredere față de alt om, acesta va reuși.

Poți să-ți exprimi încrederea și printr-o scrisoare. De fapt, aceasta e un instrument excelent prin care să-ți exprimi gândurile și să motivezi o altă persoană.

O scrisoare poate schimba o viață în bine. Cel care întocmește o scrisoare, în scopul de mai sus, influențează subconștientul destinatarului prin sugestiile lui. Iar puterea acestora depinde, bineînțeles, de câțiva factori.

Să zicem, de pildă, că ești părinte, iar fiul sau fiica ta e plecată la școală. Poți profita de acest interval, înfăptuind lucruri pe care altfel n-ai avea cum. Poți fructifica oportunitatea cu scopul: (a) de a modela caracterul copilului tău; (b) de a aborda probleme cu privire la care eziți sau pe care nu le poți aborda direct, pentru că nu găsești niciodată timpul necesar; și (c) de a-i mărturisi gânduri tainice, nerostite.

Uneori, copilul nu acceptă imediat un sfat dat verbal. Asta pentru că mediul și emoțiile induse de conversația purtată

ar putea preveni acest lucru. Și totuși, copilul va prețui același sfat dacă-i este menționat printr-o scrisoare sinceră, atent întocmită.

Pentru un copil aflat departe de casă, o scrisoare este cât se poate de bine-venită, indiferent că are în vedere sfaturi sau altceva. Iar dacă e scrisă așa cum se cuvine, copilul o va citi de mai multe ori, studiind-o bine.

Un director executiv sau un manager de vânzări care le trimite o scrisoare oportună subordonaților săi îi poate motiva să-și depășească toate recordurile anterioare. Tot așa, agentul de vânzări care-i scrie o misivă managerului va avea de câștigat de pe urma acestui lucru ce poate avea rol în motivare.

Acum, o scrisoare nu se întocmește oricum, ci implică gândire. Prin urmare, emitentul ar trebui să-și cristalizeze ideile și să le treacă pe hârtie. De asemenea, poate formula întrebări pentru a orienta gândirea destinatarului în direcția dorită. De fapt, e posibil chiar să primească, la rândul lui, o scrisoare, ca răspuns la una dintre întrebările adresate. Iar dacă persoana de la care așteaptă vești nu-i scrie, el poate, asemenea unui expert în publicitate, să facă apel la o momeală. Cum a făcut și J. Pierpont Morgan.

O cale de a motiva un student să redacteze o scrisoare. J. Pierpont Morgan a demonstrat că există cel puțin o cale de a-i determina pe studenți să-ți răspundă la scrisoare. Sora i se plânsese că cei doi fii ai ei, plecați la facultate, nu trimiteau scrisori acasă. Morgan a spus că avea să le trimită el însuși o scrisoare băieților, determinându-i să-i răspundă neîntârziat. Auzind una ca asta, sora l-a provocat să-i dovedească. Bărbatul i-a scris fiecărui nepot și a primit imediat răspuns de la amândoi.

Surprinsă, sora l-a întrebat: „Cum ai reușit?" Morgan i-a înmânat scrisorile și femeia a văzut că ambele cuprindeau informații interesante despre viața de student și gânduri

legate de casă. De asemenea, ambele aveau un *post-scriptum* similar. În una dintre ele scria: „N-am primit cei 10 $ pe care ai zis că i-ai pus în plic!"

Motivează prin puterea exemplului. Un manager de vânzări care se bucură de succes știe că unul dintre cele mai eficiente mijloace de motivare a unui agent e să-i dai un exemplu atunci când lucrezi cu el pe teren. W. Clement Stone i-a inspirat pe mulți cu povestea sa despre felul în care a instruit un agent de vânzări din Sioux, Iowa. Iată relatarea, cu vorbele lui:

Într-o seară, am stat mai bine de două ore să ascult lamentările unuia dintre agenții noștri de vânzări din Sioux, Iowa. Mi-a tot spus cum se dăduse de capul morții vreme de două zile în Centrul Sioux, fără să vândă însă nimic. A zis: „E imposibil să vinzi ceva acolo, pentru că oamenii sunt olandezi sadea, au mentalitate de clan și nu vor sub nicio formă să cumpere de la un străin. În afară de asta, recoltele din zonă n-au mers bine în ultimii cinci ani."

I-am sugerat să mergem a doua zi în locul cu pricina, unde se zbătuse două zile fără să vândă nimic. Deci, în dimineața următoare, ne-am urcat în mașină și-am mers într-acolo, cu intenția de a-i dovedi că un agent de vânzări cu mentalitate pozitivă și încrezător în sistemul companiei noastre putea face vânzări, indiferent de obstacole.

În timp ce agentul de vânzări își vedea de condus, am închis ochii, m-am relaxat, am meditat și am purces la condiționare mentală. M-am concentrat asupra motivelor de la baza vânzărilor pe care voiam să le fac și asupra convingerii că voi realiza asta. Nu m-am gândit nicio clipă la motivele ce-ar fi putut împiedica operațiunea.

Iată raționamentul meu: agentul spusese că era vorba de niște olandezi get beget, cu mentalitate de clan; prin urmare, nu erau interesați să cumpere. Asta-i bine! Cum așa, de ce să fie bine? Se știe că, dacă faci o vânzare către un membru al unui clan, în special liderului, atunci poți să vinzi întregului clan.

Deci sarcina mea era să fac o primă vânzare, și nu oricum, ci persoanei potrivite. Și-aveam să izbutesc, oricât timp mi-ar fi luat.

Apoi, agentul susținuse că recoltele din regiune se dovediseră nesatisfăcătoare în ultimii cinci ani. Excelent! Olandezii sunt oameni strașnici și fac economii. Totodată, sunt responsabili și vor să-și protejeze familiile și proprietățile. Probabil că, în realitate, nu cumpăraseră asigurări împotriva accidentelor nici de la companiile concurente, pentru că agenților de acolo nici nu le trecuse prin cap să se încurce cu ei. Asemenea agentului de lângă mine, și ei gândiseră, probabil, negativ. Polițele noastre de asigurare oferă o protecție excelentă contra unei sume mici de bani. În plus, nu aveam competitor.

Apoi m-am angajat în ceea ce eu numesc „condiționare mentală". Mi-am repetat în gând, cu smerenie, cu sinceritate, cu nădejde și cu emoție: „Te rog, Doamne, ajută-mă să vând! Te rog, Doamne, ajută-mă să vând! Te rog, Doamne, ajută-mă să vând!" Am repetat mesajul de mai multe ori: „Te rog, Doamne, ajută-mă să vând!" După care am tras un pui de somn.

Iar când am ajuns la Sioux Center, am sunat la bancă. Personalul consta dintr-un vicepreședinte, un casier și un trezorier. În decurs de 20 de minute, vicepreședintele a cumpărat majoritatea polițelor de asigurare pe care compania noastră era dispusă să le vândă, un pachet complet. Și casierul a cumpărat un pachet complet. Dar pe trezorier nu-l voi uita niciodată, întrucât n-a făcut nicio achiziție.

Apoi, începând cu următoarea firmă ce avea sediul lângă bancă, am intrat peste tot, ne-am prezentat oferta direct și sistematic în fiecare magazin sau birou în parte, am stat de vorbă cu fiecare individ din toate locurile vizitate.

S-a întâmplat un lucru extraordinar; fiecare persoană cu care am discutat în acea zi a cumpărat un pachet complet de asigurări. Fără nicio excepție!

Pe drum, la întoarcerea din Sioux, i-am mulțumit Domnului pentru ajutorul primit.

Cum am reușit să fac vânzare acolo unde celălalt eșuase? Succesul meu s-a datorat exact acelorași motive care-i cauzaseră lui eșecul. Numai că eu am venit cu *ceva în plus*.

El a spus că i-a fost imposibil să le vândă acelor oameni pentru că erau olandezi sadea și aveau mentalitate de clan. Asta-i mentalitate negativă!

A mai spus că i-a fost imposibil să le vândă pentru că productivitatea recoltelor din zonă fusese mică în ultimii cinci ani. Tot mentalitate negativă!

Eu, în schimb, am fost convins că olandezii vor cumpăra tocmai pentru că recoltele se dovediseră slab productive în ultimii cinci ani. Iată ce înseamnă mentalitate pozitivă!

Acel *ceva în plus* cu care am venit eu este chiar diferența de mentalitate! Eu am cerut sprijinul lui Dumnezeu. Mai mult, am crezut în sprijinul lui.

Agentul respectiv s-a întors în Sioux și a rămas acolo vreme îndelungată. Și-n fiecare zi a făcut vânzări-record.

Cele de mai sus ilustrează valoarea pe care-o poate avea motivarea unei persoane prin puterea exemplului. Agentul a reușit acolo unde eșuase anterior, pentru c-a văzut ce înseamnă să ai o gândire pozitivă.

Există multe metode de motivare a unei persoane, dar una dintre cele mai eficiente e să-i recomanzi o carte motivațională, de dezvoltare personală.

Atunci când vrei să-i oferi cuiva o motivație, dă-i o carte motivațională. Cei mai importanți factori ai succesului în vânzări sunt, în ordinea importanței lor: (a) motivația de la baza acțiunii; (b) cunoașterea unei tehnici de vânzare eficiente în raport cu produsul sau serviciul oferit — altfel spus, dibăcia; și (c) cunoașterea produsului sau a serviciului în sine, numită și *cunoașterea aferentă activității*. Acum, cele trei principii enumerate mai sus pot fi raportate la atingerea succesului în orice firmă sau activitate profesională.

În povestirea pe care tocmai ai citit-o, poți presupune că agentul de vânzări avea dibăcie și cunoștea serviciul pe care-l vindea. Dar îi lipsea cel mai important ingredient — motivația de la baza acțiunii.

În urmă cu mai mulți ani, Morris Pickus, renumit consilier și director executiv de vânzări, i-a înmânat lui W. Clement Stone un exemplar din *De la idee la bani*. De atunci, Stone a apelat la multe alte cărți motivaționale precum cele menționate în această carte, pentru a-i ajuta pe agenții de vânzări să descopere motivația de la baza acțiunilor lor. Stone era conștient că inspirația și entuziasmul dau viață unei companii de vânzări. Iar pentru că flacăra inspirației și a entuziasmului se va stinge în situația în care combustibilul care o alimentează nu este suplimentat, Stone și-a făcut un obicei din a avea grijă ca reprezentanții săi de vânzări să primească frecvent cărți motivaționale, de dezvoltare personală. Asta pe lângă publicațiile săptămânale și lunare menite să acționeze asupra lor asemenea unor vitamine pentru minte.

Dacă știi ce-l motivează pe un individ, îl poți motiva! Pe când era copil, Walter Clarke de la compania Walter Clarke Associates, din Providence, Rhode Island, se gândea să devină doctor. Ulterior însă, când a crescut, și-a zis c-ar vrea să devină inginer. Și a studiat ingineria.

Totuși, la Universitatea din Columbia, studiul funcționării minții umane i s-a părut atât de interesant, încât a trecut de la inginerie la psihologie. Iar mai târziu a făcut și un masterat în domeniu.

Walter Clarke a lucrat ca șef de personal la Macy's Department Store și în cadrul altor câtorva concerne renumite. La acea vreme, testele psihologice cunoscute erau destinate obținerii de informații specifice: coeficientul de inteligență, aptitudinile și personalitatea unui candidat. Dar lipsea ceva important!

Walter s-a străduit să găsească factorul absent. El s-a gândit: „Un inginer poate selecta piesa adecvată și o poate pune la locul ei în așa fel încât mașina să funcționeze eficient. Și exact acesta e lucrul pe care vreau să-l fac cu oamenii. Vreau să aleg persoana potrivită pentru postul potrivit."

Vezi tu, Walter, asemenea multor altor directori de personal, a descoperit că oamenii eșuează la locul lor de muncă, deși testele lor psihologice indică faptul că ei dispun de suficientă inteligență, aptitudini și personalitate pentru a reuși. „Prin urmare, de ce ne confruntăm cu rate atât de mari de absenteism, fluctuație a forței de muncă și eșecuri?" s-a întrebat el. „Care e factorul care lipsește?"

Răspunsul la această întrebare a devenit atât de simplu și de evident, încât e cu adevărat uimitor că alți psihologi nu îl descoperiseră. Pentru că, vezi tu, un om e mai mult decât un corp mecanic. El e o minte într-un corp. El reușește sau dă greș pentru că este — sau nu — motivat.

Prin urmare, Walter a lucrat din greu pentru a dezvolta o tehnică de analiză care:

a) să prezinte tendințele comportamentale ale individului într-un mediu plăcut sau antagonist;
b) să prezinte genul de mediu care îl atrage sau care îi displace în împrejurări favorabile sau nefavorabile;
c) în esență, să identifice înclinațiile naturale ale individului.

El s-a străduit totodată să dezvolte o tehnică ce putea fi utilizată pentru a analiza eficient cerințele unui loc de muncă dat.

Iar pentru că a muncit din greu și și-a continuat cercetările, Walter Clarke a descoperit și a recunoscut exact lucrul pe care îl căuta. El a dezvoltat ceea ce a numit *Analiza vectorială a activității*, cunoscută mai bine sub acronimul AVA. Ea e bazată pe semantică, mai precis pe reacția individului la simboluri verbale. Din răspunsurile oferite de candidat, Clarke concepea un grafic. Iar el a propus totodată o formulă pentru conceperea unei diagrame similare pentru orice loc de muncă specific.

Când diagrama candidatului corespundea cu cea a locului de muncă, el obținea combinația perfectă.

De ce?

Pentru că atunci candidatul avea un post de pe care făcea genul de muncă ce se armoniza cu tendințele lui naturale. Iar un om va face ceea ce îi place să facă.

Singurul scop al AVA, așa cum a fost ea concepută de Walter Clarke, e să-i ajute pe managerii de afaceri în: (a) selectarea personalului; (b) managementul dezvoltării; (c) reducerea costurilor ridicate ale absenteismului; (d) fluctuația forței de muncă.

Walter Clarke a atins un obiectiv major clar. Vreme de mulți ani, W. Clement Stone a continuat să caute un instrument științific care l-ar putea asista în eforturile sale de a-i ajuta pe reprezentanții de vânzări aflați sub supravegherea lui să obțină succesul în rezolvarea problemelor lor personale, familiale, sociale și de afaceri. Căuta o formulă simplă, precisă și utilizabilă care ar fi eliminat presupunerile și ar fi economisit timp atunci când era aplicată la un anumit individ într-un mediu dat.

În consecință, atunci când a auzit de AVA, domnul Stone a evaluat-o și a înțeles imediat că ea era instrumentul practic pe care îl căutase vreme îndelungată. Și-a dat seama că AVA putea fi utilizată pentru scopuri cu mult mai complexe decât cele pentru care fusese concepută. Iar când a studiat sub îndrumarea lui Walter Clarke, concluziile lui au fost confirmate.

Pentru că atunci când știi: (a) care sunt trăsăturile de personalitate ale individului; (b) care e mediul său; (c) ce anume îl motivează, tu poți motiva individul respectiv.

Cum să motivezi o altă persoană. Pe parcursul lecturii cărții de față, ai văzut care este importanța semanticii, a simbolurilor verbale, a sugestiei și a autosugestiei. Acest lucru s-a adeverit mai cu seamă când ai citit capitolul patru. Domnul Stone a îmbinat aceste cunoștințe cu ceea ce învățase din aplicarea AVA.

Și astfel, a făcut ceea ce pentru el a fost o mare descoperire în sfera tehnicilor de motivare a altor persoane.

Descoperirea a fost că, prin intermediul unei gândiri pozitive, poți fi ceea ce vrei să fii, dacă ești dispus să investești eforturile necesare. Acest lucru e adevărat indiferent de experiența ta anterioară, de aptitudinile tale, de coeficientul tău de inteligență sau de mediul în care te afli. Nu uita că ai puterea de a alege.

Nu trebuie să studiezi AVA pentru a învăța cum să te motivezi pe tine și pe alții. Dar ea ți-ar fi cu siguranță utilă. Asta pentru că poți folosi o tehnică adecvată atunci când știi ce anume motivează un individ.

Iar tehnica simplă pe care o poți folosi pentru a te motiva pe tine și pe alții e bazată pe utilizarea sugestiei și a autosugestiei. Hai să fim specifici:

1. Dacă, de pildă, un agent de vânzări e timid și munca lui îi cere să fie agresiv, atunci:

   (a) Managerul de vânzări folosește rațiunea pentru a sublinia că timiditatea și teama sunt naturale. Demonstrează că alții și-au depășit timiditatea. Apoi recomandă ca agentul de vânzări să-și repete frecvent un cuvânt sau un mesaj de automotivare care ar simboliza ceea ce vrea agentul de vânzări.

   (b) Iar în această situație, agentul de vânzări ar repeta în fiecare dimineață și în alte momente ale zilei următoarele cuvinte cu rapiditate și frecvență: „Fii agresiv! Fii agresiv!" El va face acest lucru mai ales dacă se va simți timid într-un anumit mediu în care trebuie să acționeze. Într-o astfel de împrejurare, ar acționa în baza formulei mobilizatoare: *Fă-o acum!*

2. Atunci când managerul de vânzări descoperă că unul dintre subordonații lui este viclean și necinstit, el va

avea o discuție cu acesta. Iar dacă vede că subordonatul vrea să-și îndrepte greșeala, atunci:

(a) Managerul de vânzări îi explică felul în care alții au depășit această dificultate. Îi oferă agentului de vânzări o carte, un articol, un poem motivațional sau îi recomandă pasaje din Biblie. Am descoperit că volume ca *I Can*, de Ben Sweetland, și *I Dare You*, de William Danforth, au o eficiență deosebită.

(b) Iar într-o astfel de situație, ca în punctul (b) de mai sus, agentul de vânzări ar urma să repete: „Fii sincer! Fii sincer!" în fiecare dimineață și la intervale frecvente din cursul zilei. El va face acest lucru mai ales în momentul în care s-ar simți tentat să fie nesincer sau viclean într-un anumit mediu în care ar trebui să ia o decizie. Ar acționa în baza mesajului automotivant: „Ai curajul de a înfrunta adevărul", precum și a formulei mobilizatoare: *Fă-o acum!*

Acest plan ar trebui să fie ușor de înțeles, de vreme ce el e ilustrat frecvent în cuprinsul acestei cărți.

Iar pentru că îi înțelegi eficacitatea, îl vei folosi tu însuți.

Și, în plus, tu, spre deosebire de sutele de mii de persoane care au citit *Autobiografia* lui Benjamin Franklin, vei folosi acum, imediat, metoda lui Franklin de obținere a succesului. Tu, spre deosebire de ei, ai aflat secretul înfăptuirii lucrurilor: *FĂ-O ACUM!*

Folosește metoda lui Franklin pentru a obține rezultate!

Da, sute de mii de persoane au citit *Autobiografia* lui Benjamin Franklin. Totuși, ele nu au învățat cum să folosească principiile succesului conținute în ea. Dar cel puțin un bărbat a făcut acest lucru: Frank Bettger.

El a ascultat mesajele aplicabile în cazul lui. Asta pentru că avea o problemă: nu se pricepea deloc la afaceri. Și căuta o formulă practică, realistă care l-ar fi ajutat să se ajute pe

sine. Iar pentru că știa ce căuta, el a descoperit secretul lui Franklin.

Franklin a susținut că își datora întregul succes și întreaga fericire doar unei singure idei: o formulă pentru împlinirea personală. Bettger a recunoscut această formulă și a folosit-o. Rezultatul? S-a ridicat de la *eșec la succes*. Povestește despre cum a reușit să facă acest lucru în cartea sa *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling*.

De ce nu ai folosi și tu formula lui Franklin pentru a avea succes. Poți face asta, dacă îți dorești. Dacă autorii acestei cărți au reușit să te motiveze să folosești această idee, și tu, la fel ca Bettger, vei reuși să te ridici de la eșec la succes. Sau, dacă nu te lupți cu eșecurile, vei fi — prin utilizarea metodei lui Franklin — capabil să obții ceea ce cauți: indiferent că e vorba de înțelepciune, virtute, fericire, sănătate sau bogăție.

Bettger și-a notat obiectivele pe 13 fișe separate. Pe primul l-a numit „Entuziasm". Mesajul de automotivare este: *Pentru a fi entuziast, ACȚIONEAZĂ cu entuziasm*. Așa cum marele profesor și psiholog, William James, a demonstrat atât de categoric, emoțiile nu se supun mereu rațiunii, dar ele se supun mereu acțiunii.

Iar acțiunea poate fi fizică sau mentală. Un gând poate fi la fel de stimulant și de eficient ca o faptă, în preschimbarea unei emoții negative într-una pozitivă. Într-o astfel de împrejurare actul, indiferent că e fizic sau mental, precede emoția.

Vezi cum funcționează planul. Deoarece scopul cărții de față e să te determine să te ajuți pe tine însuți, iar pentru că autorii doresc ca tu să *treci la acțiune*, acum vom ilustra felul în care îi motivăm pe indivizii dintr-un public să treacă la acțiune prin intermediul sistemului Franklin-Bettger.

Iată cum am motivat mai multe mii de studenți să aplice planul Franklin-Bettger utilizând fișa „Entuziasmului" și mesajul de automotivare: *Pentru a fi entuziast, ACȚIONEAZĂ cu entuziasm*. Chemăm un student în fața clasei și îi oferim

o lecție simplă, dar eficientă pe care el o va învăța imediat. Iată cum procedăm — încearcă și tu. Reproducem dialogul care ar fi purtat între instructor și student:

(Notă: Replicile și întrebările instructorului sunt redate cu litere îngroșate. Răspunsurile studentului sunt cu caractere italice.)

Vrei să te simți entuziast?
Da.

Atunci învață mesajul automotivant: Pentru a fi entuziast, ACȚIONEAZĂ cu entuziasm. Acum repetă această frază.
Pentru a fi entuziast, ACȚIONEAZĂ cu entuziasm.

Corect! Care e cuvântul-cheie în această afirmație?
Acționează.

Corect! Hai să parafrazăm mesajul și astfel tu vei învăța principiul și vei fi în măsură să îl raportezi la tine și să-l integrezi în propria viață. Dacă vrei să fii bolnav, ce faci?
Acționez asemenea unui om bolnav.

Ai dreptate. Dacă vrei să fii melancolic, ce faci?
Mă comport asemenea unei persoane melancolice.

Corect din nou! Iar dacă vrei să fii entuziast, ce faci?
Pentru a fi entuziast — acționez cu entuziasm.

După care subliniem faptul că poți raporta acest mesaj automotivant la orice virtute dezirabilă sau țel personal. Astfel, putem lua *dreptatea* ca exemplu și o fișă pe care scrie: *Pentru a fi un om drept, ACȚIONEAZĂ corect.*

Iar apoi instructorul ar continua:

Nu uita că, atunci când accepți ideea altcuiva, ea devine ideea *ta* și o poți folosi *tu însuți*. E proprietatea ta! Acum, vreau ca tu să *vorbești* pe un ton entuziast. Vreau să *acționezi* cu entuziasm. Pentru a vorbi cu entuziasm, fă următoarele lucruri:

1. *Vorbește tare!* Acest aspect e cu deosebire necesar dacă ești supărat, dacă tremuri pe dinăuntru atunci când te afli în fața unui public, dacă simți „fluturi în stomac".
2. *Vorbește repede!* Mintea ta funcționează mai rapid când procedezi astfel. Dacă te concentrezi să citești repede, poți citi două cărți și le poți înțelege mai bine în intervalul de timp în care acum citești una singură.
3. *Accentuează!* Accentuează cuvintele importante, cuvintele care sunt importante pentru tine sau pentru publicul care te ascultă — de exemplu, un cuvânt ca *voi*.
4. *Ezită!* Atunci când vorbești repede, ezită acolo unde ar fi un punct, o virgulă sau alt semn de punctuație în discursul scris. În acest fel, te folosești de efectul dramatic al tăcerii. Mintea persoanei care ascultă ajunge din urmă și ține pasul cu gândurile exprimate de tine. Ezitarea după un cuvânt pe care dorești să-l subliniezi accentuează sublinierea.
5. *Păstrează un zâmbet în vocea ta!* Astfel, elimini asprimea din discursul rapid și răsunător. Poți strecura un zâmbet în vocea ta afișând un zâmbet pe chip, un zâmbet în ochii tăi.
6. *Modulează!* Acest aspect e important dacă vorbești o perioadă lungă de timp. Amintește-ți că poți modula atât înălțimea, cât și volumul vocii. Poți vorbi tare și totodată să treci din când în când la un ton conversațional și la o tonalitate mai joasă dacă dorești.
7. Atunci când nu mai simți fluturi în stomac, poți vorbi pe un ton entuziast, conversațional.

Fă-o acum! În capitolul anterior ai citit despre cele 13 principii folosite de Benjamin Franklin. Iar aici ți s-a spus că entuziasmul este primul dintre cele 13 principii utilizate de Frank Bettger. Și știi că o gândire pozitivă este primul dintre cele 17 principii ale succesului.

Prin urmare, dacă nu ai făcut deja acest lucru, începe-ți prima din cele 17 fișe cu titlul „Dezvoltă o gândire pozitivă". Continuă cu o fișă pentru fiecare dintre cele 17 principii ale succesului — și folosește metoda lui Franklin pentru a obține rezultate.

Acțiunea ta la îndemnul formulei mobilizatoare *FĂ-O ACUM*, în acest moment, ar dovedi fără tăgadă că te poți motiva pe tine însuți. *Poți!* Iar dacă te poți automotiva, vei descoperi că e ușor să-i motivezi pe alții.

Acum că știi cum să te motivezi pe tine însuți și pe alții, ești pregătit să primești cheia care îți îngăduie accesul în citadela bogăției. Capitolul următor îți oferă un răspuns la întrebarea: există oare scurtături către bogăție?

LISTA DE REPERE NR. 10
Gânduri de căpătâi

1. Pe parcursul vieții, tu joci un rol dublu, prin care îi motivezi pe alții și te motivezi pe tine însuți. Învață și aplică arta motivării cu ajutorul GP.

2. Motivează-i pe alții să aibă încredere în ei înșiși arătându-le că tu ai încredere în ei și în tine însuți.

3. O scrisoare poate schimba o viață în bine. Formează-ți obișnuința de a-i motiva pe cei dragi scriindu-le scrisori care conțin sugestii benefice, sănătoase.

4. Motivează-i pe alții prin puterea exemplului personal.

5. Atunci când vrei să motivezi, fă acest lucru prin intermediul unei cărți motivaționale, de autoperfecționare.

6. Dacă știi ce anume motivează o persoană, o poți ajuta dacă înveți arta motivării cu ajutorul GP.

7. Motivează-i pe alții prin intermediul sugestiei. Motivează-te pe tine însuți prin autosugestie.

8. Deși emoțiile tale nu se supun întotdeauna rațiunii, ele se supun totuși acțiunii. Dacă există vreo împrejurare în care ai putea simți teamă, ce acțiune crezi că ar fi necesară pentru a neutraliza emoția respectivă?

9. Pentru a deveni entuziast, acționează cu entuziasm!
10. Pentru a vorbi cu entuziasm și a-ți depăși timiditatea și frica: (a) vorbește tare; (b) vorbește repede; (c) accentuează cuvintele importante; (d) ezită acolo unde există un punct, o virgulă sau alt semn de punctuație în discursul scris; (e) păstrează un zâmbet în vocea ta pentru ca ea să nu fie aspră; și (f) folosește modularea.
11. Începe prima dintre cele 17 fișe ale succesului cu o atitudine mentală pozitivă. *FĂ-O ACUM!*

PENTRU TOT CEEA CE MERITĂ SĂ MUNCEȘTI, MERITĂ ȘI SĂ TE ROGI!

Partea a treia

Cheia către citadela bogăției

11

Există oare scurtături către bogăție?

Te poți îmbogăți mai repede, urmând o scurtătură?

O scurtătură e definită ca: o cale de împlinire a unui obiectiv care e mai directă și mai rapidă decât procedura obișnuită. E o rută mai directă decât cea urmată în mod obișnuit.

Iar omul care alege scurtătura își *cunoaște* destinația. Știe drumul mai drept. Cu toate acestea, el nu va ajunge niciodată la destinație decât dacă pornește la drum și continuă să avanseze către destinație, în pofida întreruperilor sau a piedicilor întâlnite.

În capitolul doi, am întocmit lista cu cele 17 principii ale succesului, pe care o repetăm mai jos:

1. O gândire pozitivă
2. Un scop bine definit
3. Disponibilitatea de a face un efort suplimentar
4. Gândirea precisă
5. Autodisciplina
6. Stăpânirea propriilor gânduri
7. Credința aplicată
8. O personalitate plăcută
9. Spiritul de inițiativă
10. Entuziasmul
11. Focalizarea atenției
12. Lucrul în echipă

13. A învăța din greșeli
14. Viziunea creatoare
15. Justa alocare a banilor și a timpului
16. O minte sănătoasă într-un corp sănătos
17. Folosirea puterii universale a obișnuinței (lege universală).

De ce repetăm acum cele 17 principii ale succesului?

Pentru că dorim să-ți arătăm scurtătura către bogății. Vrem ca *tu* să mergi pe ruta cea mai directă.

Pentru a alege traseul cel mai direct, *tu* trebuie neapărat să *gândești pozitiv*... iar gândirea pozitivă rezultă din aplicarea acestor principii ale succesului.

Verbul *a gândi* e un simbol. Sensul lui pentru tine depinde de *cine* ești.

Cine ești *tu*?

Tu ești un produs al eredității, al mediului, al corpului fizic, al minții conștiente și al celei subconștiente, al experienței de viață, al poziției și al direcției tale particulare în timp și spațiu, ca și al altor ingrediente suplimentare, între care al unor puteri cunoscute și necunoscute.

Atunci când *gândești pozitiv*, tu poți influența, utiliza, controla toți acești factori și poți fi în armonie cu ei.

Doar *tu* poți gândi pentru *tine însuți*.

Prin urmare, scurtătura *ta* către bogății poate fi exprimată prin următorul simbol verbal:

Gândește pozitiv și te vei îmbogăți!

Pentru că dacă vei gândi într-adevăr pozitiv, îți vei pune automat ideile în practică. Vei aplica principiile exprimate în această carte, care te vor ajuta să atingi orice scop care nu încalcă legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor tăi.

LISTA DE REPERE NR. 11
Gânduri de căpătâi

Iată o scurtătură către bogății: gândește pozitiv și te vei îmbogăți!

CU O GÂNDIRE POZITIVĂ,
POȚI FACE ORICE LUCRU,
DACĂ VEI CREDE CU ADEVĂRAT
CĂ-L POȚI FACE!

12
Atrage, nu respinge, bogăția

Oricine ai fi — indiferent de vârstă, educație sau ocupație — poți atrage bogăția. Poți totodată s-o respingi. Iată mesajul nostru: „Atrage, nu respinge, bogăția."

Acest capitol îți spune cum să faci bani. Ai vrea să fii bogat? Fii sincer cu tine însuți. Bineînțeles că ai vrea. Sau te temi să fii bogat?

Poate că ești bolnav, iar din cauza acestui lucru nu încerci să te îmbogățești. Dacă te afli într-o astfel de situație, e suficient să-ți amintești experiența lui Milo C. Jones, despre care ai citit în capitolul doi.

Sau, dacă ești pacient într-un spital, tu poți atrage bogăția implicându-te în studiu, cugetare și planificarea timpului, așa cum a procedat George Stefek.

Pe un pat de spital, meditează! În nenumărate cazuri, studiind carierele oamenilor de succes, am descoperit că ei au pornit pe drumul spre succes în ziua în care au luat în mână prima carte de autoperfecționare. Nu subestima niciodată valoarea unei cărți. Cărțile sunt instrumente, ele oferă o inspirație care te poate motiva să te dedici unui program îndrăzneț și care îți poate totodată lumina zilele întunecate, inevitabile pe parcursul unui astfel de program.

George Stefek se afla în convalescență la Veterans Administration Hospital în Hines, Illinois. Acolo, el a descoperit din întâmplare valoarea unei perioade de gândire. Din punct

de vedere financiar, era falit. Pe durata convalescenței, George a avut la dispoziție timp din belșug. Nu avea mare lucru de făcut, decât să citească și să se gândească. A citit *De la idee la bani*. Și era pregătit.

I-a venit o idee. George știa că multe spălătorii publice își împătureau cămășile proaspăt călcate peste o bucată de carton pentru a le păstra întinse și a le proteja împotriva formării cutelor. După ce a trimis câteva scrisori, George a aflat că aceste folii de carton pentru cămăși costau spălătoriile circa 4 $ la mia de bucăți. Ideea lui a fost să vândă cartoanele cu 1 $ mia de bucăți, dar fiecare dintre ele urma să aibă imprimată o reclamă. Agențiile de publicitate aveau să plătească, bineînțeles, pentru spațiul publicitar, iar George urma să obțină un profit.

George a avut o idee și a încercat s-o pună în aplicare.

Când a părăsit spitalul, a trecut la acțiune!

Fiind novice în domeniul publicității, el s-a confruntat cu o serie de probleme. Dar, în cele din urmă, a dezvoltat tehnici de vânzare eficiente prin ceea ce alții numesc „încercare și eroare", iar noi numim „încercare și succes".

George și-a continuat obiceiul deprins în spital de a se dedica studiului, meditației și planificării timpului, zi de zi.

Chiar și atunci când afacerea lui George a început să se dezvolte cu repeziciune, el s-a decis să sporească vânzările prin creșterea eficienței serviciului său. Cartoanele, atunci când erau scoase din cămăși, nu erau păstrate de clienții spălătoriilor.

El și-a pus următoarea întrebare: „Cum pot motiva familiile să păstreze aceste cartoane pentru cămăși cu reclame tipărite pe ele?" I-a venit în minte o soluție.

Ce a făcut? Pe o parte a cartonului el a continuat să tipărească o reclamă în alb și negru sau color. Pe cealaltă parte a adăugat ceva nou — un joc interesant pentru copii, o rețetă delicioasă pentru soție sau un rebus interesant pentru întreaga familie. George povestește despre un soț care s-a plâns că

factura lui de la spălătorie a crescut brusc și inexplicabil. După care a descoperit că soția sa trimitea la spălătorie cămăși pe care el le-ar mai fi putut purta încă o zi doar pentru a mai obține câteva dintre rețetele culinare ale lui George.

Însă George nu s-a oprit aici. Era ambițios. A dorit să-și extindă chiar mai mult afacerea. Și-a adresat iarăși întrebarea: „Cum?" Și a găsit răspunsul.

George Stefek a donat organizației American Institute of Laundering întregul dolar pe care îl obținea din partea spălătoriilor la mia de cartoane pentru cămăși. Institutul, la rândul său, a recomandat ca fiecare membru al organizației să se ajute pe sine și să ajute totodată asociația comercială de care aparținea prin utilizarea exclusivă a cartoanelor pentru cămăși produse de George Stefek.

Iar astfel, George a făcut încă o descoperire importantă: *cu cât oferi mai mult din ceea ce e bun și dezirabil — cu atât mai mult primești în schimb!*

O perioadă de gândire atent planificată i-a adus lui George Stefek o avere considerabilă. El a descoperit că rezervarea de timp pentru meditație e esențială oricărei atrageri eficiente a bogățiilor.

Liniștea ne inspiră cele mai bune idei. Nu fă greșeala de a crede că ești cel mai eficient atunci când te agiți frenetic. Nu presupune că pierzi vremea atunci când îți rezervi timp pentru gândire. Gândurile sunt temelia pe care omul construiește toate celelalte lucruri.

Nu e nevoie să ajungi în spital pentru a-ți forma obiceiul de a citi cărți motivaționale de bună calitate, pentru a gândi sau pentru a-ți face planuri. Iar sesiunile tale de gândire, studiu și planificare nu trebuie să fie neapărat lungi. Dacă investești fie și un singur procent din timpul tău în studiu, gândire și planificare, acest lucru va face o diferență uimitoare în viteza cu care îți atingi scopurile.

Ziua ta cuprinde 1 440 de minute. Investește un procent din acest timp într-o sesiune de studiu, gândire și planificare.

Și vei fi uluit de beneficiile pe care ți le pot aduce cele 14 minute. Ai putea fi surprins să afli că, atunci când vei dezvolta acest obicei, vei avea idei constructive aproape oricând și oriunde te vei afla: când speli vasele, când te afli în autobuz sau în timp ce faci baie.

Asigură-te că folosești două dintre cele mai eficiente, dar totodată cele mai simple instrumente inventate vreodată — folosite de un geniu precum Thomas Edison — un creion și o foaie de hârtie. Pentru că el le-a avut mereu la îndemână. Și astfel tu, asemenea lui, vei nota idei care îți vin în minte ziua sau noaptea.

O altă cerință în atragerea bogăției e să înveți cum să-ți stabilești obiectivul. E important să înțelegi acest lucru. Puțini oameni, chiar și atunci când conștientizează importanța acestui aspect, știu cu adevărat cum să-și fixeze un obiectiv.

Învață să-ți stabilești obiectivele. Există patru lucruri importante de avut în vedere.

(a) *Notează-ți obiectivul.* Vei putea gândi mai clar. Vei avea tendința de a memora ceea ce gândești în timp ce scrii.

(b) *Fixează-ți un termen-limită.* Specifică o dată pentru atingerea obiectivului tău. Acest aspect e important în motivarea ta: stabilește direcția obiectivului și continuă să te îndrepți spre el.

(c) *Stabilește-ți standarde înalte.* Pare să existe o relație directă între ușurința cu care e atins un obiectiv și forța motivelor tale. Ai aflat în capitolul nouă cum te poți motiva pe tine și în capitolul zece cum îi poți motiva pe alții.

Iar cu cât îți fixezi un obiectiv mai înalt, în general vorbind, cu atât mai concentrat va fi efortul pe care îl depui pentru a-l atinge. Motivul: logica te va obliga să țintești cel puțin un obiectiv intermediar, precum și unul imediat. Așa că țintește mai sus. Apoi urmează pași imediați și intermediari care duc către împlinirea scopului major.

Următoarea întrebare ar trebui să-ți stimuleze gândirea: Unde te vei afla și ce vei face de azi în zece ani, dacă vei continua să faci ceea ce faci acum?

(d) *Țintește sus.* E ciudat că nu e nevoie de mai mult efort pentru a ținti sus în viață, pentru a cere prosperitate și abundență, decât pentru a accepta mizeria și sărăcia.

M-am târguit cu viața pentr-un ban,
Dar viața nu îmi dă mai mult,
Oricât m-aș milogi-n amurg, privind la buzunarul meu sărman.

Pentru că viața e-un patron cinstit, îți dă întocmai ce dorești,
Dar, vai, după ce leafa-i stabilită,
Dator ești să muncești.

Ca sluga am trudit din greu, doar ca să aflu, îngrozit,
Că orice-aș fi cerut eu vieții,
De bună voie ea mi-ar fi plătit.

Trebuie să fii suficient de îndrăzneț pentru a-i cere vieții mai mult decât ai putea simți pe moment că meriți, deoarece se poate observa că oamenii tind să se ridice la înălțimea standardelor cerute de obiective mai înalte.

Deși e foarte indicat ca tu să-ți schițezi programul de la început și până la sfârșit, acest lucru nu e mereu realizabil. Nu știm întotdeauna toate răspunsurile din momentul începerii unei mari întreprinderi sau călătorii și până la sfârșitul acesteia. Dar dacă știi unde ești și unde vrei să fii și pornești din locul în care te afli pentru a ajunge acolo unde vrei să ajungi, și dacă îți păstrezi motivația adecvată, vei avansa pas cu pas până când vei ajunge acolo.

Fă acel prim pas. Lucrul important după stabilirea unui obiectiv e trecerea la acțiune. O bunică de 63 de ani, doamna Charles Philipia, s-a decis să meargă pe jos din New York și până în Miami, Florida. A ajuns în Miami și, în timp ce se afla acolo, ea a fost intervievată de ziariști. Aceștia au vrut să

știe dacă ideea unei călătorii atât de lungi pe jos nu a înfricoșat-o. Cum a găsit curajul de a face o astfel de călătorie, mergând doar pe jos?

„Nu e nevoie de curaj pentru a face un pas, a răspuns doamna Philipia. Și asta e tot ce am făcut, de fapt. Am făcut un pas. Apoi încă unul. Și-ncă unul, și-ncă unul și iată-mă aici."

Da, trebuie să faci acel prim pas. Nu are importanță cât timp meditezi și studiezi. Asta nu te va ajuta cu nimic decât dacă acționezi.

Prietenul unuia dintre autori i-a făcut acestuia cunoștință cu un bărbat din Phoenix, Arizona. A fost o prezentare mai curând bizară.

„Ți-l prezint pe bărbatul care a primit un milion de dolari pentru o mină de aur și care deține acum atât milionul de dolari, cât și mina."

„Cum ai reușit să faci un asemenea lucru?" a urmat întrebarea autorului, uimit din cale-afară.

„Ah, am avut o idee, dar nu aveam niciun ban. Aveam totuși o cazma și o lopată. Așa că mi-am luat cazmaua și lopata și am ieșit cu ele afară ca să-mi transform ideea în realitate, a răspuns el.

Și atunci mi-am dat seama: dacă aș căuta o mină de aur și aș săpa în jurul filonului, în cazul în care aș găsi o mină, una dintre marile corporații miniere și-ar putea permite să exploateze mina, în timp ce eu nu aș avea capitalul necesar. După cum știi, utilajele de minerit costă o grămadă de bani în ziua de azi.

Așa că am căutat și am găsit un filon de aur. După toate indiciile, dădusem peste un zăcământ foarte bogat. Am vândut-o pentru două milioane de dolari. Termenii contractului au fost un milion de dolari bani gheață în avans și o primă ipotecă de un milion de dolari. În cursul operațiilor miniere, filonul de aur a fost epuizat. I-am informat pe proprietarii companiei miniere că, dacă doreau să părăsească mina,

eu urma să le-o răscumpăr și să le anulez ipoteca. Ei au acceptat. Deci vezi tu, eu am primit un milion de dolari bani gheață pentru mină și încă mai am milionul, plus mina."

Bogăția respinsă cu GN. Gândirea pozitivă va atrage bogăția, însă cea negativă va avea efectul diametral opus.

Cu o gândire pozitivă *vei continua să încerci* până când vei obține bogăția pe care o cauți. Poți începe cu o gândire pozitivă și poți face primul pas înainte. Totuși, ai putea fi influențat de partea negativă a talismanului și te-ai putea opri la doar un pas de atingerea destinației tale. Poți da greș în implementarea unuia dintre cele 17 principii ale succesului. Iată un exemplu foarte bun:

Hai să-l numim pe omul nostru Oscar. În ultima parte a anului 1929, el se afla în gara din Oklahoma City, unde trebuia să aștepte câteva ore un tren de legătură către est. Petrecuse luni de zile în deșerturile din vest la temperaturi de până la 43 grade Celsius. Căuta petrol pentru un concern din est. Și a reușit să-l găsească.

Oscar era un absolvent al MIT. Se spune că el îmbinase vechea vergea magică, galvanometrul, magnetometrul, oscilograful, tuburile radio și alte instrumente într-un dispozitiv complex pentru detectarea zăcămintelor petroliere.

Oscar aflase de insolvența companiei pe care o reprezenta. Aceasta dăduse faliment pentru că președintele investise resurse monetare importante ale firmei în speculații pe piața bursieră. La sfârșitul anului 1929 s-a produs crahul bursier. Oscar era în drum spre casă. Era șomer, iar perspectivele sale erau mai degrabă mohorâte.

GN începea să exercite o influență puternică asupra lui.

Pentru că a trebuit să aștepte câteva ore, el s-a decis să-și ocupe timpul cu asamblarea dispozitivului său în gară. Valorile citite de instrumentul său erau atât de înalte și ofereau indicii atât de clare ale existenței zăcămintelor petroliere,

încât Oscar, într-un moment de furie impulsivă, a lovit instrumentul și l-a distrus.

Vezi tu, Oscar era frustrat.

„N-are cum să existe atât de mult petrol! Nu e posibil!" a strigat el în mod repetat cu dezgust.

Dar Oscar era frustrat. Se afla sub influența unei gândiri negative. Oportunitatea pe care o căutase se afla la picioarele sale. Trebuia doar să facă un pas pentru a o valorifica. Dar, din cauza influenței exercitate de GN, el a refuzat să recunoască oportunitatea.

Și-a pierdut încrederea în propria invenție. Dacă s-ar fi aflat sub influența GP, ar fi atras bogăția, nu ar fi respins-o.

Credința aplicată e unul dintre cele 17 principii importante ale succesului. Testul credinței tale constă în aplicarea ei atunci când ai cea mai mare nevoie de ea.

GN l-a determinat pe Oscar să creadă că multe dintre lucrurile în care avea încredere erau greșite. După cum îți amintești, Marea Criză Economică a adus o conștiință a fricii în mintea multor persoane — Oscar a fost în această situație. El trudise din greu și se sacrificase, dar acum era șomer, iar asta nu din cauza lui. Oscar avusese o stimă deosebită pentru președintele firmei și totuși acest bărbat în care avusese încredere deturnase fondurile companiei. Acum, dispozitivul care își dovedise valoarea în trecut părea s-o fi luat razna. Da, Oscar era frustrat.

Când Oscar a urcat în tren în gara din Oklahoma City în acea zi, el și-a lăsat dispozitivul în urmă. Și s-a îndepărtat totodată de unul dintre cele mai bogate zăcăminte de petrol ale națiunii.

Puțin mai târziu, s-a descoperit că Oklahoma City *plutea* la propriu *pe zăcăminte de petrol*. Oscar a devenit o demonstrație vie a aplicării celor două principii:

Gândirea pozitivă atrage bogăția și gândirea negativă respinge bogăția.

Bogăția poate fi obținută cu un salariu modest. Dar tu ai putea spune: „Toate aceste lucruri despre gândirea pozitivă și negativă sunt foarte bune și frumoase pentru o persoană care și-a propus să câștige un milion de dolari. Dar eu nu sunt interesat să câștig un milion.

Bineînțeles, vreau siguranță. Vreau să câștig suficient cât să trăiesc bine și să am nevoile satisfăcute la pensie.

Ce se întâmplă dacă sunt un funcționar de birou? Ce se întâmplă atunci când am doar un salariu destul de bun?" Iată răspunsul:

Și tu poți acumula bogăție. O avere suficient de mare pentru a avea siguranță. Sau chiar destulă avere cât să devii bogat în pofida a ceea ce spui. Lasă doar influența gândirii pozitive a talismanului tău să își exercite efectele favorabile asupra ta.

Îți vom demonstra cum poate fi făcut acest lucru.

Iar dacă din anumite motive nu ești pe deplin convins, e suficient să citești cartea *Cel mai bogat om din Babilon*. Și apoi fă primul pas înainte. Continuă și vei obține securitatea financiară sau bogăția pe care o cauți. Asta e exact ceea ce a făcut domnul Osborn.

Domnul Osborn a fost un angajat salariat, dar cu toate acestea a acumulat avere. Cu câțiva ani în urmă, el s-a retras din activitatea profesională, declarând: „Acum îmi petrec timpul lăsându-mi banii să câștige bani pentru mine, în timp ce eu fac ceea ce vreau să fac."

Din nou, principiul utilizat de domnul Osborn e atât de evident, încât se întâmplă frecvent ca oamenii să nu-l vadă.

Principiul pe care l-a învățat și cel pe care îl poți aplica și tu va fi acum enunțat în puține cuvinte. Citind *Cel mai bogat om din Babilon*, domnul Osborn a descoperit că bogăția putea fi obținută dacă:

(a) Economisești fie și zece cenți din fiecare dolar pe care îl câștigi;
(b) La fiecare șase luni, îți investești economiile și câștigurile sau dobânzile și dividendele obținute din aceste economii și investiții; și

(c) Atunci când investești, cauți sfaturi competente cu privire la investițiile sigure, iar astfel nu îți vei juca banii la noroc și nu îți vei pierde capitalul de bază.

Dă-ne voie să repetăm: asta e exact ceea ce a făcut domnul Osborn. Gândește-te puțin. Poți avea parte de siguranță sau bogăție economisind doar zece cenți din fiecare dolar câștigat și plasându-l în investiții sigure.

Când ar trebui să începi? *Fă-o acum!*

Acum, să comparăm exemplul domnului Osborn cu cel al unui bărbat care a avut o sănătate fizică bună și a citit o carte motivațională. Avea 50 de ani când i s-a făcut cunoștință cu Napoleon Hill.

Acest bărbat a zâmbit când a spus: „Am citit cartea ta, *De la idee la bani*, în urmă cu mulți ani — dar nu sunt bogat."

Napoleon Hill a izbucnit în râs și apoi a răspuns pe un ton serios:

„Dar poți fi bogat. Ai toată viața înainte. Trebuie să te pregătești, să fii gata. Ca să fii pregătit pentru valorificarea oportunităților disponibile, trebuie să dezvolți mai întâi o gândire pozitivă." Iar aspectul interesant e că acest bărbat chiar a urmat îndemnul autorului. După cinci ani, el nu era bogat, însă dezvoltase o gândire pozitivă. Și se afla pe calea cea bună către îmbogățire. Avusese anterior datorii de mai multe mii de dolari. Într-un interval de cinci ani, își plătise integral toate datoriile și începuse să facă investiții cu banii pe care îi economisise.

A adoptat o GP și a *studiat* cartea *De la idee la bani*. Nu doar a citit-o. El învățase să recunoască principiile și să le aplice.

Pe vremea când era influențat de GN a talismanului său, semăna cu acei muncitori care dau vina pe uneltele lor pentru manopera de proastă calitate.

Ai dat vreodată vina pe uneltele tale?

A cui e vina: dacă deții un aparat foto și folosești filmul potrivit; dacă ai setul adecvat de instrucțiuni pentru a face

fotografii perfecte în toate tipurile de împrejurări; dacă altcineva face fotografii perfecte cu aparatul tău, dar ale tale nu sunt bune de nimic?

E vina aparatului foto?

Poate că tu ai citit instrucțiunile, dar nu ți-ai făcut timp să le înțelegi. Sau, dacă le înțelegi, e oare posibil să nu le aplici?

Citești oare cartea de față — o carte care ar putea schimba în bine întregul curs al vieții tale — fără să rezervi timpul necesar pentru a o înțelege, pentru a memora mesajele automotivante, pentru a învăța principiile care vor garanta succesul și pentru a le aplica? Acțiunile pe care le întreprinzi vor dezvălui clar răspunsul tău la aceste întrebări.

Nu e prea târziu să înveți.

Dacă nu ai învățat până în acest moment, ai putea foarte bine să înveți de-acum înainte: nu vei reuși mereu decât dacă aplici regulile. Prin urmare, fă-ți timp să înțelegi și să aplici cele citite în această carte. GP te va ajuta.

„Casa viselor mele". Nu uita că ideile tale și afirmațiile pe care le faci cu privire la tine însuți îți determină modul de gândire. Dacă ai un obiectiv valoros, găsește un motiv pentru care îl *poți* atinge mai curând decât sute de motive pentru care nu poți.

Una dintre reguli în obținerea lucrurilor dorite de tine printr-o GP e să acționezi *imediat* ce ți-ai focalizat atenția asupra unui obiectiv. O alta e: „Fă un efort suplimentar." W. Clement Stone povestește următoarea experiență care ilustrează ambele reguli.

Într-o seară de aprilie, în timp ce mă aflam în vizită la Frank și Claudia Noonan în Mexico City, Claudia a făcut următoarea remarcă: „Aș vrea să avem o casă în Jardines del Pedregal de San Angel." (Aceasta e cea mai dorită zonă a acelui oraș frumos.)

„Și de ce nu aveți una?" am întrebat.

Frank a izbucnit în râs și a răspuns: „Nu avem banii necesari."

„Are acest lucru vreo importanță, atâta vreme cât voi știți ce vreți?" am întrebat eu, iar apoi, fără să aștept răspunsul, am pus o întrebare pe care ți-aș putea-o adresa și ție.

„Apropo, ați citit vreodată o carte motivațională ca *De la idee la bani, Forța gândirii pozitive, Hectare de diamante, I Can, I Dare You, TNT, Applied Imagination, Turn on the Green Lights in Your Life* sau *The Magic of Believing?*"

„Nu", a fost răspunsul lor.

După care le-am povestit câteva experiențe ale acelor persoane care știau ce voiau, au citit o carte motivațională, i-au ascultat mesajul, apoi au trecut la acțiune.

Le-am spus până și cum, în urmă cu ani de zile, am cumpărat o casă de 30 000 $ pe baza termenilor mei contractuali — cu un avans de 1 500 $ — și cum a fost ea plătită integral la timp. Le-am promis că le voi trimite una dintre cărțile recomandate. Am procedat întocmai.

Frank și Claudia Noonan erau pregătiți.

În următoarea lună de decembrie, în timp ce studiam în biblioteca mea, am primit un telefon de la Claudia care a spus: „Tocmai ne-am întors din Mexico City și primul lucru pe care vrem să-l facem Frank și cu mine e să-ți mulțumim."

„Pentru ce să-mi mulțumiți?"

„Vrem să-ți mulțumim pentru casa noastră nouă din Jardines del Pedregal de San Angel."

Peste câteva zile, la cină, Claudia a explicat: „Într-o după-amiază târzie de sâmbătă, Frank și cu mine ne relaxam acasă. Câțiva prieteni din SUA ne-au telefonat și ne-au întrebat dacă eram dispuși să îi ducem cu mașina până la Jardines del Pedregal de San Angel.

S-a întâmplat că eram amândoi frânți de oboseală. Pe lângă asta, tocmai îi dusesem acolo la începutul săptămânii. Frank era gata să refuze politicos când o expresie din carte i-a revenit prin minte — *Fă un efort suplimentar*.

În vreme ce mergeam cu mașina prin acest paradis creat de om, am văzut casa viselor mele — chiar și piscina după care tânjeam." (Claudia e campioana de înot Claudia Eckert.)

„Frank a cumpărat-o."

Frank a spus: „Poate ți-ar plăcea să afli că, deși proprietatea ne costă peste un milion de pesos, eu am dat un avans de numai cinci mii de pesos. E mai ieftin pentru familia noastră să locuiască în Jardines del Pedregal de San Angel decât în fosta noastră casă."

„Cum așa?" am întrebat surprins.

„Păi, am cumpărat două case care se aflau pe proprietate în locul uneia singure. Chiria pe care o câștigăm de la una dintre case ne ajunge ca să achităm plățile pentru întreaga afacere."

La urma urmei, explicația nu a mai fost atât de surprinzătoare. E un fenomen destul de comun ca o familie să cumpere un duplex, să închirieze unul dintre apartamente și să locuiască în celălalt. Ceea ce e surprinzător pentru o persoană fără experiență e cât de ușor este să obții ce dorești prin înțelegerea și aplicarea principiilor succesului regăsite într-o autobiografie sau într-o carte de autoperfecționare.

Noi îți spunem: „Atrage bogăția cu GP." Tu spui: „Banii se fac cu alți bani, iar eu nu am niciun sfanț." Aceasta e gândire negativă. Dacă nu ai bani, folosește BAO (banii altor oameni). Despre asta e vorba în capitolul următor.

LISTA DE REPERE NR. 12
Gânduri de căpătâi

1. Dacă îți cunoști obiectivul și faci primul pas, te afli pe drumul cel bun!
2. Credința îți este încercată și atunci când nu te afli în dificultate, dar și în momentele de mare cumpănă.
3. Dacă tot nu reușești după ce citești și studiezi cartea de față, a cui este vina?

4. Casa viselor tale: o poți avea! Asemenea lui Frank și Claudiei Noonan, poți cumpăra două case și poți închiria una dintre ele ca să le plătești pe amândouă.

5. Chiar e nevoie să te accidentezi sau să te îmbolnăvești și să ajungi într-un spital ca să-ți formezi obișnuința de a te dedica cu regularitate studiului, meditației și planificării vieții tale personale, familiale sau de afaceri?

6. Ai demarat procesul de atingere a obiectivelor dezirabile prin (a) notarea fiecărui obiectiv, (b) fixarea de termene pentru atingerea obiectivelor, (c) stabilirea de obiective *înalte* și (d) evaluarea zilnică a afirmațiilor tale scrise?

7. Unde te vei afla și ce vei face peste zece ani dacă vei continua să faci ceea ce faci acum?

8. *Cel mai bogat om din Babilon*: această carte îți oferă o formulă a succesului cu eficacitate dovedită:

   (a) Economisește zece cenți din fiecare dolar pe care îl câștigi.
   (b) La fiecare șase luni investește-ți economiile, dobânzile sau dividendele obținute din aceste economii și investiții.
   (c) Înainte să investești, caută sfatul experților referitor la investițiile sigure.
   (d) Dacă ai nevoie de banii pe care îi economisești pentru cheltuieli sau nevoi de trai, atunci muncește o oră în plus (sau mai mult) pentru a nu avea scuze să nu economisești zece la sută din câștigurile tale.

DEDICĂ-TE STUDIULUI... CUGETĂRII...
ȘI PLANIFICĂRII TIMPULUI CU GP!

13

Dacă nu ai bani, folosește banii altor oameni!

„Afacerile sunt destul de simple. Ele se fac cu banii altor oameni!" a spus Alexandre Dumas fiul în piesa lui de teatru, *La Question d'argent* (*Problema banilor*).

Da, e chiar atât de simplu: folosește BAO — *banii altor oameni*. Asta e calea către acumularea marilor bogății. Benjamin Franklin a făcut-o, William Nickerson a făcut-o, Conrad Hilton a făcut-o, Henry J. Kaiser a făcut-o, colonelul Sanders a făcut-o și Ray Kroc a făcut-o. Iar dacă ești bogat, sunt șanse să fi procedat și tu la fel.

Acum, dacă nu ești bogat, învață să citești printre rânduri. De fapt, bogat sau sărac, recunoaște sensurile nescrise în fiecare platitudine, axiomă sau mesaj automotivant. Premisa de bază nescrisă în sintagma „Folosește BAO" este că tu vei opera pe baza celor mai înalte standarde etice ale integrității, onoarei, onestității, loialității, consimțământului și ale Legii de Aur și vei *aplica* aceste standarde în cadrul relațiilor tale de afaceri.

Omul necinstit nu e îndreptățit să primească credit.

Iar mesajul de automotivare *Folosește BAO* implică returnarea integrală a banilor, conform acordului dintre părți, cu un avantaj financiar sau un profit acordat persoanelor ai căror bani sunt folosiți.

Creditul și utilizarea banilor altor oameni sunt unul și același lucru. Lipsa unui sistem de creditare satisfăcător e cea

care împiedică națiunile să avanseze. Pe de altă parte, sistemul de creditare, așa cum este el practicat în SUA, e cel care a generat bogății și progrese atât de mari în această națiune. Sistemul de creditare american e unic.

Persoana, corporația sau națiunea care nu primește credit — sau nu îl folosește pentru expansiune și progres în cazul în care îl deține — pierde un ingredient important din formula succesului. Prin urmare, ascultă sfatul unui om de afaceri înțelept și de succes ca Benjamin Franklin.

Sfat bun. Volumul *Advice To a Young Tradesman*, scris de Franklin în 1748, ne vorbește despre utilizarea BAO după cum urmează:

„Amintește-ți că natura banilor e prolifică, generatoare. *Banii pot face pui*, iar puii lor pot face mai mulți pui" și așa mai departe.

De asemenea, Franklin a spus:

„Nu uita că șase lire pe an înseamnă doar patru pence pe zi. Pentru această nimica toată (care poate fi irosită zilnic puțin câte puțin, pe nesimțite, un om care dispune de o asemenea sumă, pentru binele său, poate și avea și utiliza constant o sută de lire."

Această declarație a lui Franklin e simbolul unei idei. Sfatul său e la fel de bun astăzi ca și la vremea la care a fost scris. Poți începe cu câțiva cenți și vei ajunge să posezi constant 500 $ prin întrebuințarea lor. Sau poți extinde ideea ca să ai în permanență milioane de dolari. Asta face Conrad Hilton. El este *un om care dispune de bani*.

Compania Hilton Hotels Corporation a obținut credite de milioane de dolari pentru construirea unor moteluri luxoase destinate călătorilor din preajma aeroporturilor mari. Garanția corporației: în cea mai mare parte, reputația lui Hilton ca om de afaceri onest.

Onestitatea este un lucru pentru care nu a fost găsit niciând un substitut satisfăcător. E un aspect care atinge în

ființa umană o coardă mai sensibilă decât o fac majoritatea celorlalte trăsături de personalitate. Cinstea, sau lipsa acesteia, lasă o amprentă de neșters în fiecare cuvânt rostit de cineva, în fiecare gând și faptă și se reflectă adesea pe chipul cuiva în așa fel încât cel mai obișnuit observator poate simți imediat calitatea sincerității. Persoana necinstită, pe de altă parte, își poate trăda slăbiciunea chiar prin tonul vocii, expresia feței, natura și tendința conversațiilor sale sau tipul de serviciu pe care îl oferă.

Astfel încât, deși acest capitol poate părea a fi unul despre utilizarea banilor altor oameni, el include totodată aspecte importante legate de caracter. Cinstea și reputația, creditul și succesul în afaceri au o legătură între ele. Omul cinstit are un avans considerabil pe drumul către obținerea celorlalte trei avantaje.

Fă investiții cu banii altor oameni. William Nickerson a fost un alt om care dispunea de bani și avea o bună reputație. El a descoperit că: „Banii pot face pui, iar puii lor pot face mai mulți pui" și așa mai departe. El își deapănă povestea în cartea sa. Titlul spune ce anume a făcut. Cartea spune cum a făcut-o.

Volumul lui Nickerson se referă în mod specific la felul în care poți câștiga bani în domeniul imobiliar cu banii altor oameni și în timpul tău liber. Dar aproape toate afirmațiile lui pot fi raportate la tine și la eforturile tale de a acumula bogăție prin investirea banilor altor oameni.

Titlul cărții e *How I Turned $1000 Into $3 Million in My Spare Time*.

„Arată-mi un milionar, spune el, iar eu îți voi arăta aproape invariabil un om care a împrumutat foarte mulți bani." Pentru a-și dovedi afirmația, el face referire la bărbați bogați precum Henry Kaiser, Henry Ford și Walt Disney.

Iar noi îl vom da ca exemplu pe Charlie Sammons care, ajutat de un credit bancar, a dezvoltat o afacere de 40 de milioane de dolari în zece ani. Dar, înainte să facem asta, hai să

vorbim despre oamenii care ajută bărbați precum Conrad Hilton, William Nickerson și Charlie Sammons, împrumutându-le banii de care au nevoie.

Bancherul e prietenul tău. Băncile împrumută bani. Asta e afacerea lor. Și cu cât împrumută mai mulți bani unor oameni cinstiți, cu atât mai mulți bani câștigă. Băncile comerciale împrumută bani în principal în scopuri de afaceri. Ca atare, împrumuturile pentru achiziționarea bunurilor de lux nu sunt încurajate.

Bancherul tău e un expert. Și, mai important, el e prietenul tău. Vrea să te ajute. Pentru că el e unul dintre oamenii dornici să te vadă reușind. Dacă bancherul își cunoaște afacerea, ascultă-l.

Asta pentru că o persoană cu judecata sănătoasă nu subestimează niciodată puterea unui dolar împrumutat sau a unui sfat din partea unui expert. Utilizarea BAO și un plan reușit — plus inițiativa, curajul și bunul-simț, care sunt principii ale succesului bazat pe o gândire pozitivă — sunt lucrurile care au îmbogățit un băiat american obișnuit pe nume Charlie Sammons.

Asemenea altor texani, Charlie Sammons din Dallas e milionar. De fapt, asemenea altor texani, el e multimilionar. Totuși, la vârsta de 19 ani, el nu se descurca financiar mai bine decât majoritatea adolescenților, cu excepția faptului că muncise și economisise niște bani.

Unul dintre funcționarii de la banca în care Charlie își depozita economiile în fiecare sâmbătă a devenit interesat de el. Pentru că bancherul a gândit: iată un băiat priceput și de nădejde, care cunoaște valoarea banului.

Așa că, atunci când Charlie s-a decis să se lanseze în afaceri pe cont propriu, cumpărând și vânzând bumbac, bancherul l-a creditat. Iar aceasta a fost prima experiență pe care Charlie a avut-o în privința utilizării banilor altor oameni.

După cum vei vedea, ea nu avea să fie ultima. El a învățat atunci că:

Bancherul tău este prietenul tău.

Iar ulterior acest lucru i-a fost confirmat de nenumărate ori.

Cam la un an și jumătate după ce a devenit broker de bumbac, tânărul a ajuns comerciant de cai și catâri. Atunci a învățat cele mai multe lucruri despre natura umană.

Iar faptul că înțelegea oamenii, alături de cunoștințele sale despre bani au dezvoltat curând în Charlie Sammons o filozofie foarte solidă observată de obicei la persoane care sunt sau vor fi oameni de succes. Charlie a învățat această filozofie la o vârstă fragedă. Nu a uitat-o niciodată. În prezent, el încă trăiește după regulile ei.

Acest gen de filozofie e cunoscută sub numele de: *bun-simț*.

După ce a activat câțiva ani ca negustor de cai și catâri, doi bărbați l-au vizitat pe Charlie și l-au rugat să vină să lucreze pentru ei. Acești doi bărbați își creaseră o reputație extraordinară în domeniul vânzărilor de asigurări. Ei veniseră la Charlie pentru că învățaseră o lecție în urma unei înfrângeri. Iată cum s-au petrecut lucrurile ...

Se pare că, după ce acești doi bărbați vânduseră cu succes asigurări de viață timp de mai mulți ani, ei erau motivați să înființeze o companie proprie. Erau agenți de vânzări buni, fără îndoială, dar nu se pricepeau să administreze o afacere.

Nu e un lucru neobișnuit pentru un agent de vânzări să presupună că succesul financiar într-o afacere depinde *doar* de vânzări. Însă aceasta e o premisă falsă. O administrare defectuoasă poate duce la pierderi de bani la fel de repede sau mai repede decât ar reuși să-i câștige pentru companie un management bun al vânzărilor și un personal de vânzări abil. Problema lor a fost că niciunul dintre ei nu era un administrator bun.

Însă ei își învățaseră lecția — și nu le-a fost tocmai ușor. În ziua în care l-au întâlnit pe Charlie, unul dintre agenții de vânzări i-a depănat povestea înfrângerii lor și a spus:

„De când a dat faliment compania noastră, noi ne-am plătit toate pierderile din comisioanele pe care le-am câștigat vânzând asigurări. A trebuit totodată să ne asigurăm traiul. A durat destul de multă vreme, dar am reușit.

Știm că suntem agenți de vânzări buni. Și mai știm că ar trebui să ne rezumăm la specialitatea noastră — adică la vânzări." El a făcut o pauză, a privit în ochii tânărului și a continuat:

„Charlie, tu ești un om cu picioarele pe pământ. Ești cu capul pe umeri și avem nevoie de tine. Împreună putem reuși".

Și așa s-a întâmplat.

Un plan și banii altor oameni au avut ca rezultat o cifră de afaceri de 40 de milioane $. Peste câțiva ani, Charlie Sammons a cumpărat toate acțiunile companiei pe care o înființase împreună cu cei doi bărbați. Cum a obținut banii? A folosit banii altor oameni plus economiile lui. De unde a făcut rost de suma mare de bani de care a avut nevoie? A împrumutat-o de la o bancă, desigur. Amintește-ți: el învățase de timpuriu că bancherul e prietenul său.

Iar apoi, în anul în care compania sa acumulase un volum anual al primelor de asigurare de aproape 400 000 $, directorul executiv al departamentului de asigurări a găsit în sfârșit formula de succes pentru o extindere rapidă pe care o căuta de multă vreme.

Era pregătit.

Această formulă și banii altor oameni au fost elementele care au adus într-un singur an un volum al primelor de asigurare în valoare de 40 de milioane $. Sammons văzuse că o companie de asigurări din Chicago dezvoltase cu succes un plan de afaceri prin urmarea unor „piste".

Vreme de mulți ani managerii de vânzări folosiseră așa-numitul „sistem de piste" pentru a promova o afacere nouă. Iar cu suficiente piste bune, agenții de vânzări câștigă

adesea venituri foarte mari. Întrebările exprimate de indivizi care manifestă un interes față de produsele companiei sunt numite „piste". Acestea sunt în general obținute printr-o anumită formă de campanie promoțională.

Poate știi din experiență că, dată fiind natura umană, mulți agenți de vânzări sunt timizi sau multora dintre ei le e teamă să încerce să vândă persoanelor pe care nu le cunosc sau cu care nu au avut un contact sau o comunicare personală anterioară. Din cauza acestor temeri, ei irosesc mult timp care ar putea fi folosit pentru a vinde potențialilor clienți.

Însă chiar și un agent de vânzări obișnuit va fi motivat să sune cât mai mulți potențiali clienți folosindu-se de anumite piste. Asta deoarece el știe că e capabil să facă multe vânzări — cu toate că el însuși poate să nu dispună de prea multă instruire sau experiență în domeniu — atunci când i se oferă piste bune. Și, în afară de aceasta, el are o adresă și o persoană anume cu care să se întâlnească acolo. Crede că potențialul client e oarecum interesat înainte ca el să-i vorbească.

Prin urmare, el nu mai e atât de temător pe cât ar fi în situația în care ar fi obligat să vândă unei persoane fără niciun fel de pregătire anterioară. Unele companii își construiesc întregul program de vânzări pe astfel de piste. Iar pentru a le obține, e folosită publicitatea.

Dar publicitatea costă bani.

Charlie Sammons știa unde să meargă ca să obțină bani atunci când avea o idee profitabilă — Republic National Bank of Dallas. În Texas se știe prea bine că această bancă a pus umărul la dezvoltarea statului. Și această bancă e activă în domeniul împrumuturilor acordate unor oameni integri precum Charlie Sammons, care au un plan și știu cum să-l pună în aplicare.

Deși e adevărat că unii bancheri nu își vor face timp să înțeleagă afacerea clienților lor, Oran Kite și alți funcționari de la Republic National fac acest lucru. Charlie le-a explicat

planul. Și, ca rezultat, el a putut utiliza un credit nelimitat pentru a-și construi afacerea cu polițe de asigurare prin intermediul sistemului de piste.

Vezi tu, sistemul de creditare american este cel prin care Charlie Sammons a putut construi Reserve Life Insurance Company. Și, în mediul financiar creat de un astfel de sistem, el a fost în măsură să dezvolte volumul primelor de asigurare de la 400 000 $ la peste 40 de milioane $ într-un interval scurt, de zece ani. Repetăm, datorită faptului că a folosit banii altor oameni în cadrul investițiilor sale, el a fost capabil să investească și să dețină pachete majoritare de acțiuni (cu drept de vot) în hoteluri, clădiri de birouri, fabrici de producție și alte întreprinderi.

Dar nu e nevoie să te duci în Texas pentru a folosi banii altor oameni. W. Clement Stone a cumpărat o companie de asigurări cu active de 1 600 000 $, folosindu-se chiar de banii vânzătorului. S-a dus în Baltimore.

Cum a cumpărat W. Clement Stone o companie de 1 600 000 $ cu banii vânzătorului. Iată cum descrie el cumpărarea:

Era la sfârșit de an și mă pregăteam pentru o sesiune de studiu, gândire și planificare. Am hotărât că obiectivul meu major pentru anul următor urma să fie deținerea unei companii de asigurări care avea licență de operare în câteva state. Am stabilit un termen-limită pentru împlinirea acestui obiectiv: ziua de 31 decembrie a anului următor.

Știam ce voiam și fixasem o zi pentru împlinirea scopului meu. Dar nu știam cum aș fi putut obține compania. Acest aspect nu era cu adevărat important, deoarece credeam că puteam găsi o cale. Prin urmare, m-am gândit că trebuie să caut o companie care ar îndeplini cerințele mele: (1) să aibă inclus în actul constitutiv activitatea de vânzare a polițelor de asigurare împotriva accidentelor și a asigurărilor de sănătate și (2) să aibă licență de operare în aproape toate statele americane. Nu aveam

nevoie de o afacere consacrată, ci doar de un mijloc, de un instrument.

Desigur, banii erau o problemă. Dar urma să mă confrunt cu acea problemă la timpul ei. Chiar de pe atunci mi-am dat seama că eu aveam vocația unui agent de vânzări și, prin urmare, puteam elabora, dacă era necesar, o afacere tridimensională: un contract de cumpărare a companiei, reasigurarea întregii afaceri la o companie mare de asigurări și deținerea în acest fel a tuturor resurselor, cu excepția polițelor de asigurare deja emise de companie. Celelalte companii de asigurări erau dispuse să plătească un preț bun pentru volumul deja existent al afacerii. Aveam experiența și abilitatea de a construi o afacere cu asigurări de sănătate și împotriva accidentelor atâta vreme cât aveam mijlocul necesar. Deja demonstrasem acest lucru prin construirea unei organizații naționale a vânzătorilor de asigurări.

După care am făcut pasul următor: am cerut îndrumarea și ajutorul divin.

În timp ce analizam problemele imediate cu care m-aș fi putut confrunta, mi-a trecut prin cap că ar trebui să las lumea să afle ce doream, iar lumea avea să mă ajute. (Această concluzie nu contrazicea principiile enunțate de Napoleon Hill în cartea *De la idee la bani,* unde el afirmă că trebuie să-ți tăinuiești obiectivele clare față de toată lumea cu excepția membrilor grupului tău de minți strălucite. Când găseam compania pe care doream s-o cumpăr urma, desigur, să-i ascult sugestia și să port negocierile în secret până încheiam afacerea.)

Așa că am dat de știre lumii ce voiam. De fiecare dată când întâlneam pe cineva din industria asigurărilor care îmi putea oferi informații, eu îi spuneam ce anume căutam.

Joe Gibson de la Excess Insurance a fost o astfel de persoană. L-a întâlnit doar o singură dată.

Am început noul an cu entuziasm pentru că aveam un obiectiv major și eram pregătit să-l ating. A trecut o lună. Două. Au trecut șase. În cele din urmă trecuseră zece luni. Dar, deși am evaluat multe posibilități, niciuna dintre ele nu îndeplinea cele două cerințe de bază ale mele.

Apoi, într-o sâmbătă a lunii octombrie, când stăteam la biroul meu cu hârtiile în față, adâncit în studiu, planificare și

gândire, am verificat lista obiectivelor mele pentru anul în curs. Toate fuseseră atinse cu o singură excepție — cea mai importantă.

Mai sunt doar două luni, mi-am spus. Există o cale. Chiar dacă nu știu care este, sunt convins că o voi găsi. Nu m-am gândit nicio clipă că țelul meu nu putea fi atins sau că nu urma să fie atins în intervalul de timp specificat. Există mereu o cale, mi-am spus. Din nou, ca în alte ocazii similare, am cerut îndrumare și ajutor divin.

După două zile s-a întâmplat ceva neașteptat. Mă aflam iarăși la birou. De această dată eram ocupat dictând ceva. Am tresărit când a sunat telefonul de lângă cotul meu. Am ridicat receptorul din furcă și o voce a spus: „Salut, Clem. Joe Gibson la telefon." Conversația noastră a fost scurtă și nu o voi uita niciodată. Joe a vorbit repede:

„Poate te-ar interesa să afli că Pennsylvania Casualty Company Commercial va fi probabil lichidată de Credit Company of Baltimore din cauza pierderilor uriașe. Bineînțeles, știi că Pennsylvania Casualty e deținută de Commercial Credit. Va avea loc o întâlnire a comisiei de directori joia viitoare în Baltimore. Întregul volum de afaceri al Pennsylvania Casualty Company este deja reasigurat zilele acestea de către alte două companii de asigurări deținute de Commercial Credit. Numele vicepreședintelui executiv al Commercial Credit e E.H. Warheim."

I-am mulțumit călduros lui Joe Gibson, i-am mai adresat una sau două întrebări, apoi am pus receptorul în furcă. După câteva minute, m-am gândit că, dacă reușeam să concep un plan prin care Commercial Credit Company și-ar atinge obiectivul mai repede și cu o certitudine mai mare decât în condițiile planului propriu al companiei, nu ar fi greu să-i conving pe directori să accepte ideile mele.

Nu îl cunoșteam pe domnul Warheim și, prin urmare, ezitam să-l sun, dar am simțit că era esențial să mă mișc repede. Și apoi, două mesaje automotivante m-au îndemnat să acționez.

Când nu ai nimic de pierdut dacă încerci și ai totul de câștigat dacă reușești, atunci trebuie să încerci. Fă-o acum!

Şi fără să mai ezit, l-am sunat pe domnul E.H. Warheim în Baltimore. „Domnule Warheim, am început eu cu un zâmbet în voce. Am o veste bună pentru dumneavoastră!"

După care m-am prezentat şi i-am explicat că auzisem de o posibilă acţiune întreprinsă cu privire la Pennsylvania Casualty Company şi că, în opinia mea, mă aflam în poziţia de a-i ajuta să-şi atingă obiectivul mai repede. Am stabilit pe loc o întrevedere cu domnul Warheim şi cu asociaţii lui a doua zi la ora 14 în Baltimore.

La ora 14 a doua zi, eu şi W. Russell Arrington, avocatul meu, ne-am întâlnit cu domnul Warheim şi cu asociaţii lui.

Pennsylvania Casualty Company îndeplinea cerinţele mele. Avea un act constitutiv care îi permitea să opereze în 35 de state. Nu avea poliţe active de vreme ce afacerea fusese reasigurată de alte companii. Prin efectuarea vânzării, Commercial Credit Company îşi împlinea obiectivele rapid şi sigur. Cei de acolo au primit în plus de la mine suma de 25 000 $ pentru actul constitutiv.

Acum, compania avea active lichide de 1 600 000 $ sub forma hârtiilor de valoare negociabile şi a banilor gheaţă. Cum am primit aceşti dolari? M-am folosit de banii altor oameni. Iată cum s-a întâmplat:

„Cum rămâne cu cei 1 600 000 $ în active?" a întrebat domnul Warheim.

Eram pregătit pentru întrebare şi am răspuns imediat: „Commercial Credit Company împrumută bani. Pur şi simplu voi împrumuta cei 1 600 000 $ de la voi".

Am râs cu toţii şi eu am continuat: *„Aveţi totul de câştigat şi nimic de pierdut.* Pentru că voi garanta împrumutul cu tot ce posed, inclusiv compania de 1 600 000 $ pe care o cumpăr acum. În afară de asta, voi acordaţi împrumuturi. Şi ce altă asigurare mai bună aţi putea avea decât garantarea cu compania pe care mi-o vindeţi? Ca să nu mai vorbim de faptul că veţi primi o dobândă la împrumut.

Aspectul cel mai important pentru voi e că în acest fel vă veţi rezolva problema rapid şi sigur."

Când am făcut o pauză, domnul Warheim mi-a pus o altă întrebare foarte importantă: „Cum vei înapoia împrumutul?"

Eram pregătit și pentru acea întrebare. Răspunsul meu a fost: „Vă voi înapoia integral împrumutul în 60 de zile.

Vedeți voi, mie nu-mi trebuie mai mult de jumătate de milion ca să administrez o companie de asigurări de sănătate și împotriva accidentelor în cele 35 de state în care e licențiată Pennsylvania Casualty Company.

De vreme ce compania va fi deținută în întregime de mine, tot ce trebuie să fac e să reduc capitalul Pennsylvania Casualty Company de la 1 600 000 $ la 500 000 $ și să vă restitui parțial împrumutul cu surplusul rămas.

Știm cu toții foarte bine că un om de afaceri se confruntă cu problema taxelor pe venit aplicate oricărei tranzacții care implică venituri sau cheltuieli. Dar nu va fi aplicată nicio taxă asupra acestei tranzacții din simplul motiv că Pennsylvania Casualty Company nu a câștigat profituri și nicio parte din banii pe care îi primesc când reduc capitalul nu va fi, prin urmare, din profituri."

Apoi mi s-a adresat o altă întrebare: „Cum plănuiești să achiți jumătatea de milion rămasă?"

Aveam răspunsul pregătit și la această întrebare: „Asta ar trebui să fie ușor. Pennsylvania Casualty Company are active ce constau doar din bani lichizi, obligațiuni guvernamentale și hârtii de valoare bine cotate. Pot împrumuta jumătatea de milion de la bănci cu care am mai făcut afaceri garantând cu acțiunile mele la Pennsylvania Casualty Company și cu celelalte active ale mele ca o garanție suplimentară a împrumutului."

La ora 17, când am părăsit împreună cu domnul Arrington biroul de la Commercial Credit Company, afacerea era încheiată.

Am redat aici în detaliu această experiență pentru a ilustra pașii pe care cineva îi întreprinde pentru a-și atinge țelurile prin utilizarea banilor altor oameni. Dacă revii la capitolul 11, intitulat „Există oare scurtături către bogăție?", vei vedea cum principiile menționate acolo au fost aplicate aici.

Deși această povestire arată cum banii altor oameni pot ajuta o persoană, creditul poate fi uneori dăunător.

Avertisment — creditul poate avea urmări negative. Până acum am vorbit despre beneficiile oferite de utilizarea creditării. Am discutat despre practica împrumutării banilor cu scopul de a face bani. Acesta e capitalismul. E un lucru bun.

Dar ceea ce e bun poate dăuna unei persoane cu o gândire negativă. Creditul nu face excepție. Iar creditul poate face o persoană care a fost cinstită să devină necinstită. Abuzul de credit e una dintre principalele surse de îngrijorare, frustrare, nefericire și necinste.

Acum vorbim despre creditul acordat voluntar de un creditor. El oferă credit unei persoane despre care crede că merită, pe a cărei bună-credință se poate bizui. Cel care trădează o astfel de încredere e necinstit. O astfel de persoană este cea care va împrumuta bani sau va cumpăra bunuri *fără intenția* de a face plățile convenite sau de a restitui integral împrumutul.

Tot așa, persoana cinstită poate deveni necinstită atunci când neglijează rambursarea împrumuturilor pe care le contractează sau achitarea mărfurilor pe care le cumpără, deși împrejurările îl pot într-adevăr împiedica să facă o plată la data scadenței.

Cel care se află sub influența gândirii pozitive *va avea curajul de a înfrunta adevărul*. Va avea curajul să-și anunțe creditorii în avans, pe cât posibil, atunci când circumstanțele nefavorabile îl împiedică să facă o plată. După care va ajunge la o înțelegere satisfăcătoare, de comun acord cu creditorul. Mai presus de orice, *va face sacrificii până când obligația e plătită integral*.

Omul onest și cu bun-simț nu abuzează de privilegiile creditării.

Omul cinstit căruia *îi lipsește bunul-simț* va împrumuta sau va cumpăra pe credit fără a ține seama de nimic. Iar apoi, pentru că nu vede nicio cale de a-și plăti creditorii, influența gândirii negative a talismanului său exercită o forță atât de mare asupra lui încât el devine necinstit. Ar putea

simți că situația lui e lipsită de speranță și că nu poate face nimic în privința ei. Își dă seama că nu va ajunge la închisoare pentru un împrumut neachitat. Deși crede că nu va fi pedepsit, în realitate, grijile pe care și le face, temerile și frustrările pe care le resimte sunt o pedeapsă foarte reală.

Iar el rămâne necinstit până când ajunge sub influențele puternice ale gândirii pozitive a talismanului său — influențe destul de puternice pentru a-l determina să-și achite pe deplin obligațiile.

Abuzarea de privilegiile creditării au provocat literalmente boli fizice, mentale și morale. Amintește-ți de *Nevoia, GN și fărădelegea* din capitolul 3, intitulat „Limpezește-ți gândurile!"

Avertisment — banii altor oameni și ciclurile. La începutul anului 1928, pe vremea când W. Clement Stone era un agent de vânzări foarte tânăr, l-a sunat pe un funcționar de la Continental Illinois National Bank and Trust Company din Chicago. Bancherul vorbea cu un client sau cu un prieten. În timp ce tânărul agent de vânzări îl aștepta pe bancher la telefon, el l-a auzit fără să vrea spunând: „Piața pur și simplu nu poate să urce veșnic. Îmi vând acțiunile."

Unii dintre cei mai abili investitori din țară au pierdut averi când bursa s-a prăbușit în anul următor — asta pentru că le-au lipsit cunoștințele legate de ciclurile economice sau, dacă au știut de ele, spre deosebire de bancher, ei nu au acționat.

Zeci de mii de indivizi implicați în toate formele întreprinderilor de afaceri, inclusiv în agricultură, și-au pierdut averea — chiar dacă au fost onești și prudenți. Bogăția lor a fost acumulată prin intermediul banilor altor oameni. Pe măsură ce hârtiile lor de valoare s-au apreciat, ei au împrumutat mai mulți bani pentru a cumpăra mai multe hârtii de valoare, mai mult teren agricol sau alte active.

Când valoarea de piață a hârtiilor în care investiseră a scăzut, ei au fost incapabili să plătească atunci când băncile au fost forțate să le ceară achitarea împrumuturilor.

Ciclurile se repetă cu regularitate. Astfel, în prima parte a anilor '70, mii de persoane oneste și prudente și-au pierdut iarăși averile pentru că nu și-au achitat la timp împrumuturile prin vânzarea unei părți a hârtiilor lor de valoare sau pentru că s-au îndatorat mai mult prin cumpărarea altor active. Atunci când folosești banii altor oameni, asigură-te că-ți calculezi maniera în care o faci și termenele la care vei plăti individul sau instituția care ți-a împrumutat banii.

Important: Dacă ai pierdut o parte sau toată averea ta, amintește-ți că ciclurile se repetă. Nu ezita să o iei iarăși de la capăt, la momentul potrivit. Multe persoane bogate din prezent au pierdut averi anterior. Dar pentru că nu și-au pierdut GP, ele au avut curajul să învețe din experiențele lor și, ulterior, au acumulat o avere chiar mai mare.

Dacă vrei să afli mai multe despre cicluri, citește volumul *Cycles — The Mysterious Forces That Trigger Events*, de Edward R. Dewey și Og Mandino. Cartea îți poate aduce profituri considerabile. Te poți pune la curent cu teoriile și experimentele referitoare la cicluri prin abonarea la revista *Cycles* (scrie pe adresa 124 S. Highland Ave., Pittsburgh, Pennsylvania).

În afaceri, există puține ingrediente necesare în formula succesului, dar dacă unul sau mai multe dintre acestea lipsesc, nu vei reuși până când nu găsești elementele absente.

Utilizarea banilor altor oameni a fost mijlocul prin care oameni cinstiți, anterior săraci, s-au îmbogățit.

Cifra lipsă. Un manager de vânzări tânăr, ale cărui câștiguri anuale depășesc 35 000 $, a scris:

„Mă simt ca și cum aș fi în fața unui seif în care se află toată bogăția, fericirea și succesul din lume și aș avea toate numerele cifrului care îl deschide — *cu excepția unuia*. O singură cifră! Dacă aș avea-o, aș putea deschide ușa."

Adesea, diferența dintre sărăcie și bogăție constă în aplicarea tuturor principiilor dintr-o formulă cu excepția unuia. O singură cifră lipsă face diferența!

Acest lucru poate fi ilustrat de experiența unui alt bărbat care vânduse cu succes produsele cosmetice ale unui producător înainte să se lanseze în afaceri pe cont propriu.

În cadrul propriei afaceri, Leonard Lavin, asemenea oricărui bărbat care pornește de jos, s-a confruntat cu probleme. După cum vei vedea mai târziu, acesta a fost un lucru bun pentru că el a trebuit să studieze, să se gândească, să planifice și să trudească înainte să găsească soluția la fiecare problemă.

El și Bernice, soția lui, au format o alianță perfectă, ei având gândiri asemănătoare. Și au muncit împreună în perfectă armonie. Au creat un produs cosmetic și au jucat rolul de distribuitori pentru alte companii. Dar le lipsea capitalul de bază, astfel încât au fost obligați să muncească pentru ei înșiși.

Pe măsură ce afacerea lor a crescut, Bernice a devenit expertă în *management și achiziții* și un *administrator* excelent. Leonard a devenit un *manager de vânzări* de succes și un *manager de producție* eficient. Iar când afacerea a crescut, ei au fost suficient de înțelepți încât să apeleze la serviciile unui avocat cu un bun-simț practic — genul de om care duce sarcinile la îndeplinire — și la cele ale unui expert în *contabilitate* și în *taxe*.

Calea către *acumularea unei averi* e *fabricarea sau vânzarea* unui produs sau serviciu (preferabil unul care satisface o nevoie de bază la un preț mic) a cărui utilizare e *repetitivă*. Iar ei au făcut ambele lucruri.

Fiecare dolar pe care l-au putut economisi a fost reinvestit în afacere. Necesitatea i-a motivat să studieze, să gândească și să plănuiască, să dea mai multe roluri fiecărui dolar, să obțină rezultate maxime din fiecare oră muncită, să elimine risipa.

Lună de lună, vânzările lor au progresat, Leonard încercând în permanență să doboare recordurile de vânzări anterioare. Pentru mulți, el a devenit omul care a învățat să *depună un efort suplimentar*.

În două situații, acest *efort suplimentar* i-a schimbat complet și în bine cursul carierei.

Într-una dintre împrejurări, bancherul său i-a făcut cunoștință cu trei clienți ai băncii care investiseră în altă companie de produse cosmetice. Aceștia aveau nevoie de sfaturi competente din partea cuiva cu o *judecată bună* în această privință. Iar Leonard și-a făcut timp să-i ajute.

Leonard a depus un efort suplimentar și a îmbunătățit starea lucrurilor în farmacia din Los Angeles a unui cumpărător. Apoi, într-o zi cumpărătorul și-a arătat recunoștința informându-l confidențial pe Leonard că firma care producea VO-5, un produs de calitate pentru coafare, ar putea fi de vânzare.

Leonard s-a entuziasmat. Aici era vorba de o companie care exista pe piață de 15 ani, cu un produs de calitate, care ajunsese la stabilitate. El știa din experiența lui în domeniul cosmeticelor și din *studiul ciclurilor și al trendurilor* că singurul lucru de care avea nevoie compania era o viață nouă, o energie nouă și o activitate nouă.

A acționat pe principiul *Fă-o acum!* De fapt, chiar în aceeași seară a demarat discuțiile cu proprietarul. De obicei, într-o tranzacție de acest gen, în care cumpărătorul și vânzătorul nu se cunosc, sunt necesare săptămâni și uneori luni de negociere — înainte ca cei doi să-și armonizeze gândurile și să cadă la învoială. Personalitatea plăcută și bunul-simț al cumpărătorului sau al vânzătorului elimină adesea întârzierile inutile. Datorită *personalității plăcute* și a *bunului-simț* de care a dat dovadă Leonard, proprietarul a fost de acord să îi vândă compania în aceeași seară pentru suma de 400 000 $.

E adevărat că Leonard ajunsese între timp să se descurce bine, dar mai era totodată adevărat că fiecare dolar pe care l-a putut economisi a fost reinvestit în afacerea sa. De unde putea să facă el rost de 400 000 $?

În camera lui de hotel, el și-a dat seama că avea toate numerele din cifrul bogăției reale, cu excepția unuia. Lipseau doar banii.

În dimineața următoare, la trezire, a avut o clipă de inspirație. A acționat iarăși pe principiul *Fă-o acum!* A dat un telefon unuia dintre cei trei bărbați cu care îi făcuse cunoștință bancherul. Îi ajutase în trecut și poate că îi puteau da sfatul potrivit. Asta pentru că ei știau mai multe despre finanțare decât el. Iar pentru că investiseră într-o altă companie cosmetică, poate că ar fi fost interesați să investească în compania lui. Și așa s-a întâmplat.

Întrucât acești bărbați aveau experiență în sfera investițiilor, ei au aplicat o formulă investițională de succes care îi cerea lui Leonard să fie de acord cu următoarele condiții: (a) consolidarea tuturor operațiunilor sale; (b) investirea tuturor eforturilor sale într-o singură corporație; (c) restituirea împrumutului de către corporație în tranșe trimestriale de-a lungul unei perioade de cinci ani; (d) plata unei rate actualizate a dobânzii împrumutului și (e) cedarea a 25% din acțiunile companiei ca o primă pentru riscul implicat de investiție.

Leonard a fost de acord. A perceput valoarea din utilizarea banilor altor oameni. Cei trei bărbați au folosit și ei, la rândul lor, banii altor oameni. Au împrumutat 400 000 $ de la băncile lor.

Leonard și Bernice aveau acum *ingredientul lipsă* din formula succesului! Ei au trudit nenumărate ore. S-au dedicat trup și suflet afacerii. Li s-a părut un joc incitant.

Nu după multă vreme, produsul VO-5 era folosit pe întreg cuprinsul SUA și în multe țări de peste hotare.

Decembrie este de obicei luna cu cea mai redusă activitate pentru producătorii de cosmetice. Dar în decembrie, la un an și jumătate după ce Leonard și Bernice preluaseră administrarea produsului VO-5 și a altui produs care a fost achiziționat — *Rinse Away* — fabrica avea un volum de peste 870 000 $. Aceasta fusese suma câștigată de VO-5 și *Rinse Away* în toți anii managementului anterior.

Iar Bernice și Leonard au găsit ingredientul lipsă al formulei, numărul absent din cifrul succesului. Cu ajutorul

acestuia, ei au descoperit combinația necesară acumulării de bogăție. Pentru că la numai trei ani după achiziția VO-5, activele lor în cadrul companiei erau deja evaluate la peste un milion de dolari.

Ingredientele din formula succesului obținut de Leonard Lavin au fost:

Nr. 1: Un produs sau un serviciu cu utilizare repetitivă.
Nr. 2: O companie care câștigă bani cu un produs exclusiv sau cu o marcă comercială exclusivă, dar care a ajuns la stabilitate.
Nr. 3: Un manager de producție experimentat care administrează fabrica cu maximă eficiență.
Nr. 4: Un manager de vânzări experimentat care mărește constant vânzările (cu obținerea unui profit pentru companie) prin aderarea la o formulă de vânzări eficientă și căutarea simultană a unor metode de vânzare mai bune.
Nr. 5: Un administrator bun cu GP.
Nr. 6: Un contabil expert care înțelege contabilitatea costurilor și legile taxelor pe venituri.
Nr. 7: Un avocat bun cu simț practic și cu o gândire pozitivă care duce lucrurile la îndeplinire.
Nr. 8: Suficient capital sau credit pentru a administra afacerea și a o extinde la momentul potrivit.

Și tu poți folosi banii altor oameni. „Afacerile sunt destul de simple. Ele se fac cu banii altor oameni!"

Dacă alegi să înveți principiile din acest capitol, precum și pe cele din capitolul 12, intitulat „Atrage — nu respinge — bogăția", și tu, asemenea lui Leonard și Bernice Lavin, poți găsi numărul lipsă din cifrul care-ți deschide ușa către bogățiile proprii.

Dar pentru a fi sănătos și fericit, trebuie să găsești satisfacție în munca ta. Dacă citești capitolul următor, vei învăța cum să faci acest lucru.

LISTA DE REPERE NR. 13
Gânduri de căpătâi

1. „Afacerile sunt destul de simple. Ele se fac cu banii altor oameni!"
2. BAO: banii altor oameni sunt calea prin care poți acumula avere.
3. Premisa de bază nescrisă din „Folosește BAO" este: operează pe baza celor mai înalte standarde etice ale *integrității, cinstei, loialității, consimțământului* și ale *Legii de Aur*.
4. Omul necinstit nu are dreptul la creditare.
5. Bancherul e prietenul tău.
6. Când nu ai nimic de pierdut și ai numai de câștigat încercând, atunci încearcă, nu mai sta pe gânduri!
7. Atunci când vrei să închei o afacere cu cineva, dezvoltă un plan care va ajuta persoana să obțină ce dorește, iar dacă procedezi astfel, vei obține și tu ce vrei. O afacere bună e una reciproc avantajoasă.
8. Creditul folosit fără a ține seama de nimic te poate răni. Abuzarea creditării e cauza multor frustrări, suferințe și a lipsei de onestitate.
9. Pentru a găsi formula succesului, trebuie să dispui de toate ingredientele. Un element lipsă te poate împiedica să-ți atingi obiectivul.
10. Poți găsi numerele care lipsesc din cifrul succesului și poți deschide ușa către bogăția ta.
11. Învață despre cicluri pentru a ști când să te extinzi și când să ceri și să plătești împrumuturi.

FII CURAJOS ȘI ÎNFRUNTĂ ADEVĂRUL!

14

Cum poți fi mulțumit de slujba ta

Indiferent de slujba pe care o ai — fie că ești șef sau angajat, director de fabrică sau simplu muncitor, doctor sau asistent, avocat sau secretar, profesor sau elev, femeie casnică sau servitoare — ai o datorie față de tine: aceea de a te bucura, câtă vreme o ai, de slujba ta.

Chiar se poate, să știi. Mulțumirea ține de gândire. Propria gândire este singurul lucru pe care-l ai și asupra căruia deții un control absolut. De tine depinde să fii mulțumit la slujbă și să descoperi modul prin care poți reuși acest lucru.

Îți va fi mai ușor să fii mulțumit de slujbă dacă vei face „ceea ce este firesc" — acele lucruri pentru care ai un talent înnăscut sau care îți sunt pe plac. Când accepți o slujbă care „nu vine în mod firesc" se prea poate să ai parte de conflicte emoționale și frustrări. Totuși vei putea anula și în cele din urmă chiar depăși astfel de conflicte și frustrări dacă te vei folosi de GP și dacă ești motivat să acumulezi experiență și să fii eficient la slujbă.

Jerry Asam are o astfel de GP. Iar munca pe care o face îi este pe plac lui Jerry Asam. Este mulțumit de slujba lui.

Cine este Jerry Asam? Cu ce se ocupă?

Jerry se numără printre urmașii regilor din Hawaii. Slujba la care ține atât de mult este aceea de manager de vânzări în cadrul biroului din Hawaii al unei mari organizații.

Jerry își iubește slujba deoarece o cunoaște foarte bine și are un randament bun. El face astfel ceva ce pentru el este

firesc. Dar chiar și așa, există în viața lui Jerry și clipe în care lucrurile nu sunt chiar roz. Într-o muncă de vânzări, astfel de zile pot provoca îngrijorare — asta dacă nu analizezi, nu te gândești și nu pui la cale metode de a îndrepta dificultățile și nu-ți păstrezi gândirea pozitivă. Așadar, Jerry citește cărți motivaționale care îl inspiră.

Citind astfel de cărți, Jerry a deprins trei lecții foarte importante:

1. Îți poți controla gândirea folosind automotivarea.
2. Dacă îți stabilești un obiectiv, îți va fi mai ușor să recunoști acele lucruri care te vor ajuta să-l atingi decât dacă nu ți-ai fixat nicio țintă. Și cu cât vei ținti mai sus, cu atât mai mari vor fi lucrurile înfăptuite câtă vreme vei avea GP.
3. Pentru a avea succes în orice, este nevoie să cunoști regulile și să înțelegi cum se aplică acestea. Este nevoie să aloci timp în mod constant gândirii constructive, învățăturii și planificărilor.

Jerry a crezut în aceste lecții. Apoi a trecut la treabă. Le-a încercat pe pielea lui. A studiat din scoarță-n scoarță manualele de vânzări ale companiei pentru care lucra și după aceea a pus în practică tot ceea ce învățase în vânzările efective. Și-a stabilit obiective — unele foarte îndrăznețe — și le-a atins. Iar în fiecare dimineață își spunea: „Mă simt sănătos! Mă simt fericit! Mă simt grozav!" Și chiar se simțea sănătos, fericit și grozav. Iar rezultatele vânzărilor lui au fost, de asemenea, grozave!

Când Jerry a ajuns să fie convins de faptul că era foarte competent în vânzări, a adunat în jurul lui un grup de agenți de vânzare și le-a împărtășit acestora lecțiile pe care le deprinsese. Le-a prezentat cele mai noi și mai bune metode de vânzări expuse în manualele companiei. Le-a prezentat exemplul propriu, demonstrând astfel cât de lesne este să vinzi dacă folosești metodele potrivite, ai un plan și începi fiecare zi cu

gândire pozitivă. I-a învățat cum să își fixeze ținte înalte și cum să le atingă printr-o GP.

În fiecare dimineață, grupul lui Jerry se reunește și toți participanții recită cu entuziasm, la unison: „Mă simt sănătos! Mă simt fericit! Mă simt grozav!" Apoi râd cu toții laolaltă, se bat pe umăr unul pe altul urându-și succes, iar apoi fiecare pleacă la treabă, gata să-și facă norma de vânzări pe ziua respectivă. Fiecare agent își stabilește un obiectiv atât de îndrăzneț, încât alți oameni de vânzări sau manageri mai în vârstă sau mai experimentați de pe continent sunt uimiți.

La sfârșitul oricărei săptămâni, fiecare agent prezintă un raport care așterne pe chipurile președintelui companiei și a directorului de vânzări câte un zâmbet larg.

Oare Jerry și oamenii pe care îi are în subordine sunt mulțumiți de slujbele lor? Ba bine că nu! Și iată câteva dintre motivele pentru care sunt fericiți:

1. Și-au înțeles foarte bine slujba; cunosc și înțeleg atât de bine regulile, tehnicile și căile de a le pune în practică încât tot ce fac li se pare cât se poate de firesc.
2. Își impun obiective în mod regulat și cred cu tărie că le vor îndeplini. Sunt conștienți că tot ceea ce mintea omului poate concepe și crede se poate obține prin GP.
3. Mențin în permanență o gândire pozitivă, folosindu-se de lucruri care îi motivează.
4. Au parte de satisfacția pe care ți-o dă lucrul bine făcut.

„Mă simt sănătos! Mă simt fericit! Mă simt grozav!" Un alt tânăr agent de vânzări din aceeași organizație, dar care lucra pe continent, a învățat să își controleze gândirea, folosindu-se de strategia de motivare a lui Jerry Asam. Era un elev de liceu de 18 ani care pe parcursul vacanței de vară vindea asigurări, abordând, fie în birouri, fie în magazine, potențiali clienți cu care nu mai discutase niciodată în prealabil. Unele dintre lucrurile pe care le învățase în cele două săptămâni „de teorie" erau:

1. Obiceiurile pe care un agent de vânzări le deprinde în primele două săptămâni după ce iese de pe băncile școlii îl vor urmări pe parcursul întregii sale cariere.
2. Dacă ai o țintă de vânzări clară, nu renunța până când nu o vei atinge.
3. Țintește mai sus.
4. În momente de cumpănă, folosește lucruri care te motivează, de pildă spune-ți: *Mă simt sănătos! Mă simt fericit! Mă simt grozav!* pentru a acționa în direcția dorită.

După câteva săptămâni de experiență în vânzări, și-a stabilit o țintă precisă de atins. Își dorea să obțină un premiu. Pentru a intra în cursă, era nevoie să încheie cel puțin o sută de vânzări într-o singură săptămână.

Până în seara de vineri din acea săptămână, reușise să facă 80 de vânzări — cu 20 mai puține decât obiectivul stabilit. Tânărul agent de vânzări era hotărât ca nimeni și nimic să nu-l împiedice să-și atingă ținta. Credea cu tărie în învățătura deprinsă: *Tot ceea ce mintea omului poate concepe și crede se poate obține prin GP.* Deși agenții mai vârstnici din grup și-au terminat treaba în seara de vineri, el s-a întors la treabă foarte devreme sâmbătă dimineață.

Până la ora trei după-amiaza nu reușise să încheie nicio vânzare. Fusese învățat că vânzările depind în mare măsură de atitudinea celui care vinde, nu de cea a cumpărătorului.

Și-a amintit de lucrul care îl motiva pe Jerry Asam, așa că a repetat cuvintele respective de cinci ori, plin de entuziasm. *Mă simt sănătos! Mă simt vesel! Mă simt grozav!*

Până la ora cinci în acea după-amiază făcuse deja trei vânzări. Mai avea numai 17 până la atingerea obiectivului. Și-a adus aminte că: *Succesul este obținut de cei care încearcă și păstrat de cei care continuă să încerce folosindu-se de GP!* Din nou a repetat de mai multe ori plin de entuziasm: *Mă simt sănătos! Mă simt fericit! Mă simt grozav!* În noaptea aceea, pe la ora 11, era obosit, dar bucuros! Reușise să realizeze și cea de-a douăzecea vânzare din acea zi. Își atinsese ținta!

Câștigase premiul și învățase că eșecul poate fi preschimbat în succes dacă perseverezi.

Gândirea face diferența! Așadar gândirea este cea care l-a motivat pe Jerry Asam și pe subordonații lui să fie mulțumiți de slujbele lor. Controlul gândirii pozitive l-a ajutat pe tânărul elev să obțină atât recompensa, cât și satisfacția pe care le căuta.

Acum uită-te la tine și la cei din jurul tău. Observă-i pe cei cărora le face plăcere să-și facă treaba și pe cei cărora nu le face plăcere. Care este diferența dintre ei? Persoanele fericite și mulțumite dețin controlul asupra gândirii lor. Au o perspectivă pozitivă asupra situației în care se găsesc. Caută întotdeauna partea bună, și atunci când vreun lucru nu merge tocmai bine, mai întâi se gândesc dacă pot îmbunătăți ceva ei înșiși. Încearcă să învețe mai mult despre slujba lor, astfel încât să poată deveni mai pricepuți, iar munca pe care o desfășoară să fie mai satisfăcătoare, atât pentru ei, cât și pentru angajatorul lor.

Dar cei nemulțumiți țin cu dinții de un model al GN. Într-adevăr, parcă ar vrea cu tot dinadinsul să fie nefericiți. Caută pretutindeni în jurul lor lucruri de care să se poată plânge: orele parcă se scurg prea încet; pauzele de prânz sunt prea scurte; șeful este din cale-afară de nesuferit; compania nu dă prea mult concediu și nici prime cum s-ar cuveni. Sau poate că se plâng cu privire la lucruri complet irelevante, precum: Susie poartă aceeași fustă în fiecare zi; John, contabilul, nu scrie citeț și câte și mai câte. Orice — numai să rămână nefericiți. Și reușesc din plin. Sunt oameni nefericiți pentru că așa doresc chiar ei — la slujbă și în viața de zi cu zi. Sunt complet absorbiți de GN.

Concluzia aceasta este valabilă indiferent de tipul de muncă de care ar fi vorba. Dacă vrei să fii fericit și mulțumit, se poate: îți vei controla gândirea și vei putea înclina balanța de la GN la GP; vei căuta metode și căi de a produce fericire.

Dacă vei putea lua cu tine la slujbă fericirea și entuziasmul, vei reuși un lucru pe care foarte puțini îl pot egala. Munca ta va deveni mai distractivă, iar mulțumirea profesională se va putea măsura în zâmbete — și, de asemenea, în productivitate.

Un scop precis a făcut-o să fie foarte entuziasmată. În cadrul unui seminar, discutam despre principiul insuflării entuziasmului la locul de muncă; o tânără din spatele sălii a făcut semn cu mâna. S-a ridicat în picioare și a spus:

„Am venit aici împreună cu soțul meu. Ceea ce spuneți se potrivește unui bărbat angajat, dar nu unei casnice. Voi, bărbații, aveți parte de provocări noi și interesante în fiecare zi. Dar nu așa stau lucrurile și cu treburile gospodărești. Problema cu treaba prin casă este că... e a naibii de zilnică."

Era o veritabilă provocare pentru noi: sunt mulți oameni pe lumea asta ale căror slujbe sunt „al naibii de zilnice". Dacă s-ar fi putut găsi o cale de a o ajuta pe tânăra doamnă, am putea să îi ajutăm și pe alții care considerau că munca lor este una de rutină. Am întrebat-o ce o făcea să creadă că treaba prin casă era atât de monotonă, și a ieșit la iveală faptul că nici nu apuca să facă bine paturile, că așternuturile erau din nou murdare, nici nu apuca să spele vasele, că iarăși se umpleau de grăsime și abia dacă termina de spălat podelele, că se și umpleau de praf și murdărie. „Pur și simplu faci toate lucrurile astea ca să ai ce murdări și strica la loc", a declarat ea.

„Pare într-adevăr destul de frustrant", a căzut de acord cel care ținea seminarul. „Dar nu sunt oare și femei cărora treburile casnice să le facă plăcere?"

„Ba da, probabil că or fi", a spus ea.

„Dar ce găsesc în treburile gospodăriei care să le intereseze și care să le stârnească entuziasmul?"

După ce a cugetat o clipă, femeia a răspuns:

„Poate că este vorba de atitudinea lor. Ele nu par să vadă în munca pe care o fac nimic constrângător; dimpotrivă, par să vadă ceva dincolo de rutină."

Aceasta era esența problemei. Unul dintre secretele satisfacției la locul de muncă este acela de a fi în stare „să vezi dincolo de rutină". A înțelege că munca pe care o faci *duce undeva*. Acest lucru este adevărat și valabil indiferent dacă ești casnică sau ocupi un post de funcționar, dacă lucrezi la o benzinărie sau dacă ești președintele unei mari corporații. Vei descoperi o anumită satisfacție și în muncile casnice de rutină, doar atunci când vei vedea în acestea un fel de trepte. Fiecare sarcină este o treaptă care conduce în direcția aleasă de tine.

Folosește teoria treptelor. Răspunsul, în cazul acesta al tinerei gospodine, a fost acela de a identifica un anumit obiectiv pe care își dorea din tot sufletul să-l îndeplinească și să găsească o cale prin care treburile casnice de rutină să conducă înspre atingerea acelui obiectiv. Apoi ea a făcut o dezvăluire: își dorise dintotdeauna să plece cu familia într-o călătorie în jurul lumii.

„Bine", a spus coordonatorul seminarului. „Rămânem la această idee. Fixează-ți acum o limită de timp. Când vrei să mergi?"

„Când copilul va avea 12 ani", a spus ea. „Adică peste șase ani."

„Bun, să vedem. Vor fi necesare niște planificări. În primul rând vei avea nevoie de bani. Soțul tău va trebui să-și poată lua concediu pentru un an. Va trebui să stabilești un itinerar. Va fi nevoie să te documentezi în amănunt despre țările pe care le veți vizita. Crezi că vei găsi o cale de a transforma făcutul paturilor, spălatul vaselor și frecatul podelelor în trepte care să te apropie de obiectivul pe care ți l-ai propus?"

Câteva luni mai târziu, protagonista acestei istorisiri ne-a vizitat. Chiar din prima clipă când a pus piciorul în încăperea

în care ne aflam, ne-am dat seama că aveam în fața ochilor o femeie de succes, care se mândrea cu acest lucru.

„E uluitor, ne-a spus ea, cât de bine a funcționat toată această idee a treptelor! Nu am găsit nici măcar o singură sarcină care să nu se potrivească. Mă folosesc de timpul în care fac curat pentru a mă gândi și a face planuri. Cumpărăturile reprezintă un prilej nemaipomenit pentru a ne lărgi orizonturile: cumpăr cu bună știință mâncăruri din alte țări, lucruri pe care știu că le vom gusta pe parcursul călătoriei noastre. Iar de timpul petrecut la masă mă folosesc pentru a învăța lucruri noi și a le împărtăși cu familia. Dacă, de pildă, mâncăm tăiței chinezești cu ou, citesc tot ce-mi pică în mână despre China și despre locuitorii acestei țări, iar după masă povestesc familiei totul despre asta. Nici măcar una dintre îndatoririle mele nu mi se mai pare plictisitoare și neinteresantă. Și știu că niciodată nu vor mai fi, mulțumită *teoriei treptelor*!"

Așadar, oricât de obositoare sau plictisitoare ar fi slujba ta, dacă în cele din urmă vei putea observa un obiectiv pe care îl dorești, locul de muncă respectiv te va putea mulțumi. Cu o asemenea situație se confruntă nenumărate persoane de pretutindeni. Poate că un tânăr vrea să ajungă doctor, dar este nevoit să treacă mai întâi prin școală. Locul de muncă pe care îl alege va depinde de numeroși factori, precum programul, sediul companiei angajatoare, salariul și tot așa. Aptitudinile personale vor juca un rol foarte mic aici. Se prea poate ca un tânăr inteligent și ambițios să sfârșească până la urmă lucrând într-un bar, o spălătorie auto sau săpând șanțuri. Cu siguranță, slujba nu îi oferă nicio provocare și nu-l stimulează cu nimic. E doar o cale către o finalitate. Și totuși, deoarece el știe că se îndreaptă spre locul pe care-l dorește, pentru el orice corvezi pe care i le-ar putea prilejui locul de muncă merită să fie îndurate de dragul obiectivului final.

Cu toate acestea, uneori prețul pe care o anumită slujbă îl cere este mult prea ridicat față de obiectivul avut în vedere.

Și dacă se întâmplă să ai un asemenea loc de muncă, schimbă-l. Deoarece dacă nu ești fericit la slujbă, germenii nemulțumirii se vor răspândi și în toate celelalte laturi ale vieții tale.

Și dacă totuși merită să rămâi de dragul obiectivului stabilit, în pofida faptului că ești nefericit, dezvoltă ceea ce eu numesc *nemulțumire inspirațională*. Nemulțumirea poate fi pozitivă sau negativă, bună sau rea, în funcție de circumstanțe. Amintește-ți că: *Gândirea pozitivă este gândirea potrivită într-o situație dată.*

Dezvoltă nemulțumirea inspirațională! Charles Becker, fost președinte al Franklin Life Insurance Company, afirmă: „Chiar te-aș îndemna să fii nemulțumit. Dar nu mă refer aici la insatisfacții, ci vorbesc de nemulțumire în sensul acelei «divine neîmpăcări» care, de-a lungul istoriei întregii lumi, a condus la progres și reformă. Nădăjduiesc că nu vei fi niciodată mulțumit. Sper că în permanență vei simți imboldul de a îmbunătăți și de a perfecționa atât lumea din jur, cât și propria persoană."

Nemulțumirea inspirațională îi poate motiva pe oameni, astfel încât să ajungă, din păcătoși, sfinți, de la eșecuri la succese, să treacă de la sărăcie la bogăție, de la înfrângere la victorie și de la nefericire la bucurie.

Ce faci: când comiți o greșeală? când lucrurile merg prost? când apar neînțelegeri în relația cu alții? când simți gustul înfrângerii? când vezi totul în culori sumbre? când nu pare să mai fie cale de întoarcere? când, după toate aparențele, o soluție mulțumitoare la problema ta este imposibilă?

Oare: Nu vei face nimic și vei îngădui ca nenorocirile să te înghită? Te vei da bătut? Te vei speria? Vei fugi?

Sau poate vei dezvolta o nemulțumire inspirațională? Vei transforma dezavantajele în avantaje? Vei hotărî ceea ce-ți dorești? Vei avea încredere, vei gândi limpede și vei întreprinde acțiuni pozitive, având convingerea că rezultatele dorite pot și vor fi obținute?

Nemulțumirea inspirațională te poate motiva astfel încât să reușești. Albert Einstein a fost nemulțumit deoarece legile lui Newton nu puteau răspunde tuturor întrebărilor sale. Așa că a continuat să studieze natura și matematicile superioare până ce a enunțat teoria relativității... Și, pornind de la acea teorie, lumea a dezvoltat o metodă de a sparge atomul, a învățat tainele transformării materiei în energie și invers și a îndrăznit să spere în a cuceri spațiul cosmic — fără a mai pune la socoteală toate lucrurile uluitoare pe care nu le-am fi putut înfăptui dacă Einstein nu ar fi fost cuprins de o nemulțumire inspirațională.

Firește însă că nu putem fi cu toții oameni de talia lui Einstein, iar ceea ce va rezulta de pe urma nemulțumirii noastre inspiraționale se prea poate să nu schimbe lumea din temelii. Dar poate schimba lumea noastră, iar noi vom fi capabili să ne îndreptăm spre direcția pe care o dorim. În cele ce urmează, vă vom spune ce s-a petrecut cu Clarence Lantzer atunci când a început să fie nemulțumit de slujba sa.

A meritat? De ani buni, Clarence Lantzer fusese vatman pe un tramvai din Canton, Ohio. Și într-o bună zi s-a trezit în zori cu gândul că nu-i plăcea slujba sa. Era mult prea monotonă. Se săturase până peste cap de ea. Cu cât Clarence se gândea mai mult la această chestiune, cu atât era mai nemulțumit. Și părea că nu-și poate scoate din minte această problemă. Nemulțumirea lui a crescut atât de mult încât s-a transformat într-o obsesie. Clarence era peste măsură de nemulțumit.

Dar când ai lucrat pentru o companie pentru multă vreme, așa cum era și cazul lui Clarence și al companiei de transport în care era angajat, pur și simplu nu poți pleca fiindcă te hotărăști că te simți nefericit. Sau cel puțin nu vei face asta în caz că îți pasă dacă vei avea ce pune a doua zi pe masă.

În plus, Clarence absolvise un curs de GP despre Știința succesului și învățase că se poate să fii mulțumit la orice loc

de muncă numai dacă îți dorești acest lucru. Mai trebuia făcut un singur lucru: să adopte atitudinea potrivită.

Așadar Clarence s-a hotărât să privească rațional întreaga situație pentru a vedea ce e de făcut. „Cum pot fi mai fericit la locul meu de muncă?", s-a întrebat el.

Și într-adevăr a găsit un răspuns foarte bun. A ajuns la concluzia că ar fi mai fericit dacă i-ar face pe alții fericiți.

Erau numeroși oameni pe care i-ar fi putut face fericiți, deoarece zilnic se întâlnea cu multe persoane în tramvai. Dintotdeauna îi fusese foarte ușor să își facă prieteni, așa că s-a gândit: „Mă voi folosi de această calitate a mea pentru a face mai frumoasă ziua fiecărui călător care urcă în tramvaiul condus de mine."

Planul lui Clarence a fost minunat — și de această părere erau și pasagerii. Le făcea o deosebită plăcere să îi asculte vorbele frumoase și salutările pline de voioșie. Erau tot mai fericiți, și la fel era și Clarence, ca urmare a bucuriei lor și a aprecierii pe care o aveau față de el.

Dar șeful său a adoptat o atitudine potrivnică. Astfel, l-a chemat la el pe Clarence pentru a-l avertiza, spunându-i că ar fi bine să termine cu toată această bunăvoință neobișnuită.

Clarence nu a luat în seamă avertismentul. Se simțea foarte bine făcându-i pe alții fericiți. Și în ceea ce-l privește atât pe el, cât și pe călători, făcea o treabă grozavă.

Clarence a fost concediat!

Așadar Clarence avea o problemă — ceea ce era un lucru bun. Cel puțin așa stăteau lucrurile din perspectiva cursului de GP despre Știința succesului. Clarence s-a hotărât că poate ar fi fost mai bine să-i facă o vizită lui Napoleon Hill (care, la acea vreme, locuia chiar în Canton) pentru a vedea cum și de ce această problemă era atât de bună. I-a dat un telefon domnului Hill și a stabilit o întâlnire pentru după-amiaza următoare.

„Domnule Hill, am citit cu atenție atât cartea *De la idee la bani*, cât și cursul de GP despre *Știința succesului*, dar undeva

pe drum cred că am apucat-o pe o cale greșită." Apoi i-a istorisit lui Napoleon Hill ce i se întâmplase. Apoi, în final, a întrebat: „Acum eu ce ar trebui să fac?"

Napoleon Hill a zâmbit. „Să ne uităm cu atenție la problema ta, a spus el. Erai nemulțumit de felul în care stăteau lucrurile la locul de muncă. Ai făcut exact ce trebuia. Ai încercat să te folosești de cea mai bună calitate a ta, aceea de a te arăta prietenos și afabil, pentru a-ți face mai bine treaba și pentru a primi și a oferi mai multă satisfacție la slujbă. Problema s-a iscat din pricina faptului că șeful tău nu a avut îndeajuns de multă imaginație pentru a vedea adevărata valoare a ceea ce tu făceai. Dar asta e minunat! De ce? Pentru că acum te afli în postura de a te folosi de extraordinara ta personalitate pentru a atinge obiective încă și mai mărețe."

Apoi Napoleon Hill i-a arătat lui Clarence Lantzer că și-ar fi putut folosi extraordinarele abilități și dispoziția prietenoasă cu mult mai mult folos ca agent de vânzări, decât ca vatman pe tramvai. Astfel, Clarence și-a depus CV-ul și a primit o slujbă de agent de vânzări în cadrul New York Life Insurance Company.

Primul pe care Clarence l-a sunat pentru a încerca să încheie o tranzacție a fost chiar președintele companiei de tramvai. În fața domnului cu pricina, Clarence și-a pus la bătaie întreg talentul, astfel că a ieșit din biroul său cu un contract semnat pentru o poliță de asigurare în valoare de 100 000 de euro!

Ultima dată când Hill l-a întâlnit pe Lantzer, acesta devenise unul dintre cei mai buni oameni de vânzări din cadrul New York Life.

Ești oare un om nepotrivit pentru locul pe care îl ocupi? Caracteristicile, abilitățile și capacitățile care te fac să ai succes și să fii fericit într-un anumit mediu pot conduce chiar la o reacție contrarie într-un altul. Ai tendința de a face bine acele lucruri pe care îți dorești să le faci.

Se spune despre tine că ești omul nepotrivit într-o anumită poziție atunci când lucrezi sau te angajezi în anumite activități care nu ți se potrivesc în mod firesc, pe care în adâncul tău le respingi. Într-o asemenea situație nefericită, îți poți schimba poziția și îți poți găsi alt loc într-un mediu care îți este într-o mai mare măsură pe plac.

S-ar putea să nu ți se pară realizabilă schimbarea poziției pe care o ocupi acum. În acest caz poți face modificări în mediul de lucru, astfel încât acesta să se potrivească însușirilor tale, abilităților și aptitudinilor personale, astfel încât tu să poți fi mulțumit. Când procedezi în acest fel, faci astfel încât locul de muncă respectiv să ți se potrivească. Soluția aceasta va ajuta la modificarea atitudinii tale, de la una negativă, la una pozitivă.

Dacă reușești să îți dezvolți și să îți menții o dorință de a proceda astfel, poți chiar să-ți neutralizezi sau să-ți schimbi tendințele și obiceiurile, stabilind altele noi. Poți ajunge omul potrivit la locul potrivit, dacă ești îndeajuns de motivat. Dar înainte de a avea succes în modificarea tendințelor și a obiceiurilor personale, fii pregătit să faci față unor conflicte morale și mentale. Poți învinge, atât timp cât ești dispus să plătești pentru victorie. S-ar putea să ți se pară dificil să achiți, cel puțin primele rate necesare. Dar odată ce vei fi plătit întregul preț, particularitățile proaspăt instituite vor predomina. Vechile tendințe și obiceiuri vor adormi pe vecie. Vei fi fericit pentru că vei face ceea ce acum ți se va părea a fi natural, firesc.

Pentru ca succesul să fie asigurat, este de dorit să încerci cu tot dinadinsul să îți păstrezi sănătatea fizică, mentală și morală pe tot parcursul perioadei de frământări intense.

În capitolul viitor, intitulat „Magnifica ta obsesie", vei vedea cum îți poți anihila conflictele mentale.

LISTA DE REPERE NR. 14
Gânduri de căpătâi

1. Mulțumirea ține de gândire.
2. Propria gândire este singurul lucru asupra căruia tu și numai tu ai control absolut.
3. Ține minte: Mă simt sănătos! Mă simt fericit! Mă simt grozav!
4. Când stabilești un obiectiv, țintește mai sus.
5. Cunoaște regulile și înțelege cum pot fi acestea aplicate.
6. Fixează-ți o țintă și nu renunța până nu o atingi.
7. Vezi dincolo de rutină. Folosește teoria treptelor.
8. *Dezvoltă-ți nemulțumirea inspirațională.*
9. Ce faci dacă ești omul nepotrivit pentru locul pe care îl ocupi?

ÎNFRÂNGEREA POATE FI O TREAPTĂ
PE DRUMUL TĂU SAU UN ZID DINCOLO
DE CARE SĂ NU POȚI TRECE,
TOTUL DEPINZÂND DE ATITUDINEA
ȘI GÂNDIREA TA, POZITIVĂ SAU NEGATIVĂ.

15

Magnifica ta obsesie

Cu ideea pe care suntem pe cale să o sugerăm, vei putea ajunge la bogății dincolo de cele mai mari speranțe.

Această idee îți va aduce mai multă fericire. Deoarece personalitatea ta se va dezvolta. Vei primi afecțiune și dragoste, ambele în cantități la care înainte nici nu îndrăzneai să visezi, nici nu credeai că ar fi cu putință.

Acest principiu a fost evidențiat de nenumărate ori de autorul Lloyd C. Douglas. Când Douglas a renunțat la preoție, a trecut la o formă mai amplă de împărtășire a învățăturilor motivaționale: scrierea de romane. Prin activitatea lui de preot, s-a adresat sutelor de enoriași; prin cărți a ajuns la mii de cititori; prin filme, la milioane. Și înaintea acestora a predicat același mesaj simplu. Dar nicăieri nu a mai fost rostit la fel de limpede ca în romanul *Obsesia*. Principiul expus aici este într-atât de evident încât cei care au cel mai mult nevoie de el s-ar putea chiar să nici nu-l observe. Pe scurt, acesta este:

Dezvoltă o obsesie, o obsesie magnifică, de a-i ajuta pe alții.

Împărtășește altora cunoștințe și ajutor fără a aștepta vreo răsplată, vreo recompensă ori laude. Și dincolo de orice — păstrează secretul asupra faptelor tale bune.

Dacă faci asta, vei pune în mișcare forțele care acționează în sprijinul unei legi universale. Pentru că, oricât ai încerca

să eviți recompensele pentru faptele tale bune, binecuvântările și mulțumirile vor curge din plin.

Indiferent cine ești, poți avea o obsesie magnifică. Orice muritor îi poate ajuta pe ceilalți împărtășind cu ei o parte din sine. Nu trebuie să fii bogat sau puternic pentru a dezvolta o obsesie magnifică. Indiferent cine ai fi, sau cine ai fost vreodată, poți aprinde în tine însuți o dorință arzătoare de a-i ajuta pe alții.

Să luăm, de pildă, exemplul păcătosului care avea o obsesie magnifică.

Nu vei ști niciodată adevăratul lui nume. Rămâne secret. Când i s-a cerut să ajute organizația americană Boys Clubs — al cărei singur scop este acela de a șlefui caracterul copiilor — cu o mică donație, a refuzat. De fapt, a fost mai mult decât nepoliticos cu bărbatul care l-a abordat cu acel prilej.

„Ieși afară! M-am săturat până peste cap de cei care îmi cer bani!"

În timp ce reprezentantul organizației se îndrepta către ușă pentru a pleca, s-a oprit, s-a întors și l-a privit cu blândețe pe omul din spatele biroului. „S-ar putea să nu vrei să-ți împarți avutul cu cei nevoiași. Dar eu vreau. Îți voi împărtăși o parte din avutul meu — o rugăciune: Fie ca Domnul să te binecuvânteze!" Apoi s-a întors discret și a plecat.

Vezi tu, într-o inspirată fracțiune de secundă, reprezentantul Boys Club și-a amintit că: „...argint și aur nu am, dar ce am, aceea îți dau." Și câteva zile mai târziu s-a petrecut un fapt interesant.

Cel care rostise cuvintele „Ieși afară!" a bătut la ușa biroului angajatului clubului, întrebând: „Pot să intru?" A venit cu o parte din ce putea împărți cu alții — un cec în valoare de jumătate de milion de dolari. În timp ce lăsa cecul pe birou, a spus: „Vă las acest cec cu o singură condiție: să nu spuneți nimănui nimic despre ce am făcut."

„De ce nu?" a fost întrebat.

„Nu vreau ca numele meu să fie luat de băieți și fete drept cel al unei persoane bune. Nu sunt un sfânt. Am fost păcătos."

Și de aceea nu-i vei ști niciodată numele. Numai angajatul organizației Boys Club și Cel de Sus știu numele păcătosului ai cărui bani au fost donați pentru a-i ajuta pe acei băieți și fete să nu facă lucruri rele precum cele pe care le făcuse el.

Asemenea angajatului Boys Club, s-ar putea să nu ai bani, dar să poți împărtăși altora din ceea ce ai. Și la fel ca el, vei putea lua parte la o cauză măreață. Și tu, la rândul tău, atunci când dăruiești, o poți face cu generozitate.

Adeseori, cele mai de preț lucruri și cele mai mari puteri ale tale sunt invizibile și intangibile. Nimeni nu le poate lua. Numai tu singur le poți împărtăși cu alții.

Cu cât împărtășești mai mult, cu atât vei avea mai mult.

Dacă ai îndoieli asupra acestei concluzii, poți dovedi adevărul afirmației de față dăruind: un zâmbet tuturor celor pe care-i întâlnești; o vorbă bună; un răspuns amabil; aprecieri călduroase, din suflet; îmbărbătări; încurajări; speranță; stimă, încredere și ovații; gânduri bune; dovezi de dragoste față de semeni; fericire; rugăciuni, atât pentru cei fără Dumnezeu, cât și pentru cei evlavioși; înflăcărare pusă în slujba unei cauze pentru care merită să lupți.

Dacă vei experimenta, dăruind oricare dintre lucrurile pomenite mai sus, vei dovedi totodată față de tine însuți un lucru ce, după știința noastră, se numără printre principiile cel mai greu de predat tocmai celor care au mare nevoie de el: cum să produci în tine însuți acțiuni de dorit. Până când vei învăța acest lucru, nu vei realiza că tot ceea ce rămâne în tine după ce ai împărțit cu alții se va multiplica și va crește; și că tot ceea ce ții ascuns de alții se va diminua și va scădea. Așadar, *împărtășește cu alții ceea ce este bun și de dorit și ține doar pentru tine ceea ce este rău și nu este de dorit.*

Fii parte a unei cauze mărețe. Cunoaștem cazul unei mame care și-a pierdut singurul copil: o tânără frumoasă și

veselă care aducea zâmbetul pe buze tuturor celor care fuseseră îndeajuns de norocoși să o cunoască personal. În încercarea de a domoli amărăciunea produsă de această pierdere, mama a dezvoltat o magnifică obsesie și a ajuns parte a unei cauze mărețe. Astăzi, ea se numără printre multele mii de femei americane care fac această lume să fie un loc mai bun de locuit pentru noi toți. Din pricina muncii minunate pe care ea o întreprinde și a frumuseții magnificei sale obsesii, i-am adresat o scrisoare, cu rugămintea de a avea amabilitatea să ne împărtășească lucrul care a inspirat-o în demersul ei. Răspunsul său a fost:

„Agonia mistuitoare a pierderii iubitei noastre fiice nu mi-a dat pace și nu mi-a ieșit din gând. Concepută din dragoste și crescută în spiritul iubirii, ea înmagazina prin ființa ei întregul nostru viitor și toate nădejdile noastre. Cel Atotputernic ne-a luat singurul copil la vârsta de paisprezece ani și jumătate. E imposibil de descris pierderea pe care am suferit-o. De promisiunea strălucitoare a viitorului s-a ales praful, pentru că lumina vieților noastre s-a stins. Tot sensul existenței noastre a dispărut. Tot ce fusese dulce s-a preschimbat în amărăciune.

Și eu și soțul meu am reacționat ca orice alt om într-o asemenea situație. Întreaga noastră existență a început să fie umbrită de o întrebare fără răspuns: DE CE? Soțul meu a ieșit la pensie, ne-am vândut casa și am căutat o soluție de evadare, alegând să călătorim foarte mult. Ne-am întors abia după ce am realizat realitatea dură, anume aceea că nu puteam fugi de tristețea și de amintirile noastre. Încet, foarte încet, ne-am dat seama că pierderea noastră nu era totală. Căutasem mângâiere, fără a o afla, deoarece motivele noastre erau unele egoiste. Luni întregi au fost necesare minții mele pentru a pricepe și accepta faptul că toate bucuriile, sănătatea și siguranța copiilor noștri sunt doar binecuvântări pe care Cel Atotputernic ni le dă cu împrumut. Această milă infinită a Domnului pe care noi, ființe muritoare, le

luăm de bune, ca pe un drept, ar trebui apreciată pentru adevăratul sens și pentru valoarea mare, de neînlocuit.

Cum mi-aș putea câștiga dreptul de a-mi păstra celelalte binecuvântări? Cum mi-aș putea arăta aprecierea și mulțumirea față de Cer pentru că am primit dragostea soțului meu, pentru că trăiesc în această extraordinară națiune, pentru prietenii pe care-i am și pentru cele cinci simțuri neștirbite, pentru toate lucrurile bune care mă înconjoară? Acum strădaniile mele de a mă regăsi și-au găsit făgașul cel bun.

Deși lipsită de ce aveam mai drag pe lume, Cel Atotputernic mi-a dăruit, drept recompensă, empatie și o clară înțelegere a problemelor care ne apasă pe fiecare dintre noi. În mod direct proporțional, propria înțelegere și acceptare a pierderii suferite s-a accelerat, pe măsură ce a crescut și implicarea mea în ajutorarea altora.

Am căutat să mă canalizez pe tot ceea ce înseamnă muncă socială, unde aș avea oportunitatea de a-mi aduce măruntul aport în slujba umanității, în memoria iubitei mele fiice, și am găsit răspuns în City of Hope.

Acum, la fel de sigură cum sunt de trecerea timpului, știu că și pacea minții mele, o magnifică obsesie i-aș putea spune, prinde rădăcini. Dorința mea sinceră este ca toți cei care suferă pierderea unei persoane dragi să își găsească mângâierea și liniștea ajutându-i pe alții."

Astăzi centrul național de cercetări medicale City of Hope oferă pacienților *exclusiv îngrijire gratuită*. Serviciile pe care le oferă respectă standardele cele mai înalte, deoarece „Omul este păzitorul fratelui său." Această minunată mamă și-a aflat pacea mentală prin intermediul unei veritabile obsesii magnifice.

Întreaga națiune — de fapt, întreaga lume — poate fi influențată prin magnifica obsesie a unui singur om care dorește să împartă cu alții ceva din avutul său. Orison Swett Marden era un bărbat care a făcut asta, dezvoltând astfel

o magnifică obsesie care a schimbat atitudinea oamenilor din jur, dintr-una negativă într-una pozitivă.

Semințele cunoașterii dintr-o carte au crescut, transformându-se într-o magnifică obsesie. La vârsta de șapte ani, Orison Swett Marden a ajuns orfan. Pentru a avea un acoperiș deasupra capului și a învăța câte ceva, a fost trimis la o școală de ucenici. La o vârstă fragedă a citit cartea *Self-Help* a autorului scoțian Samuel Smiles care, la fel ca Marden, ajunsese orfan de mic, dar descoperise tainele succesului. Semințele cunoașterii din *Self-Help* au născut în lăuntrul lui Marden o dorință arzătoare care s-a preschimbat într-o magnifică obsesie și a transformat lumea sa într-una în care poți trăi mai bine.

Pe parcursul avântului, din jurul anului 1893, ce a precedat Marea Criză Economică, Marden a avut în proprietate și a condus patru hoteluri. După ce conducerea a fost încredințată altora, și-a dedicat mare parte din timp scrierii unei cărți. De fapt, își împlinea dorința de a scrie o carte care să-i motiveze pe tinerii americani la fel de mult cum l-a motivat pe el volumul *Self-Help*. Lucra cu sârg la acest manuscris motivațional când a fost lovit de un ironic renghi al destinului, menit să-i pună la încercare dârzenia.

Marden și-a intitulat cartea *Pushing to the Front*. Drept motto, a scris următoarele: „Fie ca orice oportunitate să fie una extraordinară, căci nu poți ști când soarta te poate pune în slujba unui plan mai măreț!"

Și chiar așa se întâmpla cu el în acele momente. Nenorocirea care l-a lovit i-ar fi adus la sapă de lemn pe mulți. Ce s-a întâmplat?

Panica instaurată în timpul Marii Crize Economice din 1893 a lovit cu putere. Două dintre hotelurile lui Marden au ars din temelii. Manuscrisul lui, care era aproape gata, a fost distrus. Avuția lui considerabilă s-a dus pe apa sâmbetei.

Dar Marden a ales gândirea pozitivă. S-a uitat în jur pentru a vedea ce se petrecuse cu națiunea și cu el însuși, deopotrivă. Prima concluzie la care a ajuns era aceea că panica fusese adusă numai de sentimentul fricii: teama de valoarea dolarului american; teama provocată de prăbușirea câtorva mari corporații; teama de sumele vehiculate la bursă; teama de neliniști economice.

Toate aceste temeri au condus la prăbușirea bursei. 567 de bănci și instituții financiare, precum și 156 de companii feroviare au ajuns la faliment. Pretutindeni erau greve. Șomajul afecta milioane de persoane. Din pricina secetei și a căldurii, de recoltele fermierilor se alesese praful.

Marden a privit în jurul lui, observând nimicnicia lucrurilor materiale și a vieții omului. A văzut că țara și locuitorii săi avea o mare nevoie de motivație. A primit oferte de a prelua conducerea altor hoteluri. Le-a refuzat. O anumită dorință pusese stăpânire pe el, o magnifică obsesie. Apoi a combinat-o cu GP. S-a apucat de lucru la o nouă carte. Noul motto, o frază care îl motiva personal, era: *Orice prilej este unul extraordinar!*

„Dacă a existat vreun moment în care America a avut nevoie de ajutorul gândirii pozitive, acum este acela", le spunea el prietenilor.

Lucra la un grajd de unde se închiriau cai, fiind plătit cu un dolar și jumătate pe săptămână. Muncea aproape fără răgaz, zi și noapte. A terminat de scris prima ediție din *Pushing to the Front* în 1893.

Cartea a avut de îndată ecouri pozitive. Era folosită în numeroase școli drept manual sau lectură suplimentară. Companiile o promovau în rândul angajaților lor. Cărturari luminați la minte, oameni politici, membri ai clerului, comercianți sau agenți de vânzări, cu toții au vorbit în termeni elogioși despre carte, considerând-o un puternic imbold înspre o gândire pozitivă. Și, cu timpul, a fost tradusă în 25 de limbi. S-au vândut milioane de exemplare.

Ca și autorii cărții de față, Marden era convins de un fapt: *caracterul reprezintă cheia făuririi și menținerii succesului.* Credea că lucrurile cele mai de preț sunt bărbăția și feminitatea pline de demnitate, dar și deținerea unei integrități absolute și a unui caracter bine echilibrat le considera niște succese în sine. I-a învățat pe alții tainele succesului financiar și în afaceri. Dar, de asemenea, s-a angajat și într-o luptă permanentă împotriva goanei după bani și a lăcomiei fără margini. Pleda pentru următoarea idee: *Există ceva mult mai bun decât cum să-ți câștigi existența: cum să ai o viață nobilă.*

Marden a arătat cum pot unii face milioane de dolari, rămânând totuși niște ratați. Cei care își sacrifică familiile, reputația, sănătatea — absolut tot — de dragul banilor, de fapt, nu au o viață împlinită și sunt niște ratați, indiferent cât de mulți bani ar agonisi. De asemenea, susținea că poți să ai succes și fără să ajungi președinte ori milionar.

Poate că una dintre realizările cele mai mari ale obsesiei magnifice a lui Marden a fost de a-i face pe oameni să realizeze că pot avea succes dacă se vor folosi de virtuțile pe care și le-ar dori să le aibă copiii lor.

Probabil că, pe cât de mare răsplată a fost pentru Marden cartea *Pushing to the Front*, pe atât de important s-a dovedit a fi volumul în schimbarea de gândire a unui întreg popor, de la una negativă, la una pozitivă. Și acea influență s-a resimțit pretutindeni în lume.

Marden a demonstrat că o dorință arzătoare poate conduce la acțiune, aceasta fiind imperativ necesară în cazul oricărei realizări mărețe.

După cum ai putut vedea, a fost nevoie de curaj și de sacrificii pentru ca magnifica obsesie a lui Orison Swett Marden să fie transpusă în realitate.

Este nevoie într-adevăr de curaj pentru orice magnifică obsesie. S-ar putea să fii nevoit să înfrunți de unul singur ignoranța și zeflemeaua experților. La fel ca în cazul a numeroși descoperitori, făuritori, inventatori, filozofi sau oameni

de geniu, s-ar putea să ți se spună că ești „nebun", „țicnit" ori „dus cu pluta". S-ar putea ca experții să spună că tot ceea ce încerci tu să faci nu se poate. Cu timpul, dorința ta arzătoare și eforturile constante vor face ca magnifica ta obsesie să se materializeze. Când ți se spune că: „Asta nu se poate face!", găsește o cale să dovedești că se poate!

O obsesie magnifică va birui, indiferent de obstacolele care i-ar putea sta în cale! Cu mulți ani în urmă, un student de la Universitatea din Chicago, însoțit de mai mulți prieteni, s-a dus să asculte o prelegere a lui Arthur Conan Doyle despre spiritualism. S-au dus de fapt ca să se distreze. Aveau de gând să ia totul în glumă și-n râs. Unul dintre acești studenți, J.B. Rhine, a fost impresionat de seriozitatea vorbitorului. A început așadar să fie atent și să asculte. Unele idei l-au impresionat. Nu și le putea scoate din minte. Sir Arthur Conan Doyle făcuse referire la oameni faimoși care desfășurau cercetări în domeniul fenomenelor psihice. J.B. Rhine s-a hotărât să studieze la rândul lui și să se implice în anumite cercetări.

Referindu-se la întâmplarea respectivă cu ceva timp în urmă, Dr. Rhine, directorul Laboratorului de Parapsihologie din cadrul Universității din Carolina de Nord, a declarat: „S-au spus acolo lucruri pe care ar fi trebuit să le știu ca elev de liceu. În timpul prelegerii și după aceea am început să le recunosc pe unele dintre ele. Educația mea nu luase în seamă unele lucruri care erau importante, precum modalități de a căuta necunoscutul. Am început să văd o parte din neajunsurile sistemului educațional al acelor vremuri."

A început să fie tot mai interesat de libertatea tuturor de a dobândi noi cunoștințe. A început să fie tot mai enervat de un sistem în care căutarea adevărului sub orice formă sau în orice privință devenise tabu. A început să resimtă dorința aprinsă de a învăța în mod științific adevărul despre puterile

psihice ale omului. Dorința lui arzătoare s-a preschimbat într-o magnifică obsesie.

Rhine s-a hotărât să-și dedice întreaga viață unei cariere didactice în învățământul liceal. A fost avertizat că își va pierde reputația și că influența pe care o dobândise ca profesor se va şubrezi. Prietenii și ceilalți colegi profesori îl luau peste picior, făcând tot ce le stătea în putință pentru a-l descuraja. Unii dintre ei au început să-l evite. „Trebuie să aflu de unul singur adevărul", i-a mărturisit el unui prieten savant.

Prietenul i-a răspuns: „Când vei reuși să găsești ceea ce cauți, păstrează totul pentru tine! Nimeni n-o să te creadă!"

Într-adevăr, și-a păstrat numai pentru el descoperirile, până când a putut avea o dovadă științifică. În zilele noastre, este respectat și prețuit pretutindeni în lume.

În ultimii 45 de ani luptele pe care le-a dus s-au concentrat mai ales împotriva minților înguste, încercând să combată din răsputeri tabuurile, ignoranța, rezistența și glumele nesărate ale altora.

Unul dintre cele mai mari obstacole cu care Dr. Rhine s-a confruntat în mod constant de-a lungul anilor a fost lipsa banilor necesari pentru dezvoltarea cercetărilor. De pildă, la un moment dat, singurul aparat de electroencefalogramă de care dispunea fusese încropit din rămășițele altuia pe care îl găsise într-un morman de gunoi. Fusese aruncat de cei dintr-un spital.

Te-ai gândit vreodată că ai putea să-ți dezvolți o magnifică obsesie alegând să lupți pentru o cauză extraordinară și împărțind o parte din ceea ce ai? Dacă da, probabil că ți-ai dat deja seama că sunt pe lume numeroși profesori de liceu sau universitari ale căror magnifice obsesii constau în a căuta adevărul în felurite domenii de cercetare, astfel încât întreaga umanitate să poată beneficia de pe urma descoperirilor lor. Deoarece astfel de oameni își petrec cea mai mare parte a timpului căutând asemenea adevăruri, sunt aproape întotdeauna afectați grav de lipsa banilor necesari cumpărării

echipamentele de care au nevoie sau câștigării traiul de zi cu zi, atât al lor, cât și al celor implicați în anumite proiecte, alături de care lucrează cot la cot etc.

Poți să te preocupi și tu pentru o astfel de cauză și să-ți împlinești o magnifică obsesie personală. Poți găsi asemenea persoane dedicate muncii lor aproape în orice liceu sau universitate.

Bani și o magnifică obsesie! Ai putea întreba: cum putem vorbi de bani și despre o magnifică obsesie în același timp? Dacă ai formula o astfel de întrebare, ți-am răspunde: „Banii nu sunt buni?"

Sunt oare banii buni? Sunt oare banii buni? Multe persoane influențate de gândirea negativă ar spune: „Banii sunt la originea tuturor relelor de pe acest pământ." Dar în *Biblie* stă scris: *Iubirea de argint este rădăcina tuturor relelor*. Între cele două fraze este o diferență uriașă, chiar dacă deosebirea constă într-un cuvințel.

A fost uimitor pentru autori să constate felul defavorabil în care au reacționat multe persoane cu o gândire negativă la volumul *De la idee la bani* și la conținutul acestuia. Pentru că astfel de persoane ar putea ajunge să câștige într-un an mai mult decât ar putea agonisi acum în întreaga lor viață numai dacă și-ar schimba gândirea, dintr-una negativă, într-una pozitivă. Dar pentru a face asta ar fi nevoie să curețe toate pânzele de păianjen așternute peste concepțiile lor cu privire la bani.

În societatea noastră, banii sunt un mijloc de schimb. Banii înseamnă putere. Ca orice formă de putere, banii pot fi puși atât în slujba binelui, cât și a răului. *De la idee la bani* a îndemnat mii de cititori să se îmbogățească prin intermediul GP. În *De la idee la bani* cititorii au putut găsi modele în biografiile unor personalități precum: Henry Ford, William Wrigley, Henry L. Doherty, John D. Rockefeller, Thomas

Alva Edison, Edward A. Filene, Julius Rosenwald, Edward J. Bok, Andrew Carnegie.

Bărbații pomeniți anterior au pus bazele unor fundații care și până în ziua de azi funcționează, prin intermediul acestora vehiculându-se miliarde de dolari: bani puși deoparte exclusiv pentru scopuri caritabile, religioase sau educaționale. Astăzi cheltuielile și finanțările oferite de aceste fundații depășesc în total suma de 200 de milioane $ pe an.

Sunt oare banii buni? Noi știm că sunt.

Magnificele obsesii ale acestor oamenii vor trăi mereu.

Iar povestea vieții lui Andrew Carnegie te va convinge pe tine, cititorule, că acesta a împărțit cu alții o parte din avutul său: bani, înțelepciune și mai e ceva. De fapt, cartea de față nu ar fi fost scrisă fără sprijinul lui Andrew Carnegie. De aceea volumul îi este dedicat și lui și ție, cititorule.

Să vorbim despre el și despre tine. Să învățăm câte ceva din înțelepciunea lui. Și să vedem în ce fel îi putem aplica principiile în viețile noastre.

O idee simplă s-a transformat într-o obsesie magnifică! Un băiat, un amărât de imigrant scoțian, a ajuns cel mai bogat om din America. Povestea lui plină de învățăminte și motivanta sa filozofie de viață se regăsesc în volumul *Autobiografia lui Andrew Carnegie*.

Încă de mic și pe parcursul întregii vieți, Carnegie a fost mereu motivat de o idee simplă, fundamentală: *Pentru tot ceea ce merită să ai în viață, merită să și muncești!* Această idee simplă a crescut și s-a transformat într-o magnifică obsesie.

Și, înainte de a muri la vârsta de 83 de ani, Carnegie muncise cu sârguință ani buni pentru a-și împărți uriașa avere cu cei care îi erau contemporani și cu generațiile viitoare.

Pe parcursul vieții, Carnegie a reușit să ofere aproximativ o jumătate de miliard de dolari prin finanțări directe sau prin intermediul unor fundații ori trusturi. Contribuția lui

de milioane de dolari la construirea de biblioteci este un exemplu bine cunoscut de aplicare a ideii sale fundamentale:

Pentru tot ceea ce merită să ai în viață, merită să și muncești!

Iar cărțile care se regăsesc în aceste biblioteci au fost și vor continua să fie de folos numai acelora care vor munci și se vor strădui să desprindă din ele cunoștințele, înțelegerea și înțelepciunea pe care acestea le conțin, citindu-le și zăbovind asupra lor.

În anul 1908, Napoleon Hill, pe atunci în vârstă de 18 ani, deși era încă elev, începea să-și construiască o carieră în presă. Lucrând ca reporter pentru o revistă, l-a intervievat pe marele magnat al oțelului, gânditor înțelept și filantrop. Primul interviu a durat trei ore. Apoi marele bărbat l-a invitat pe tânăr la el acasă.

Vreme de trei zile, Carnegie l-a îndoctrinat pe Napoleon Hill cu sistemul lui de gândire. Și, în cele din urmă, l-a inspirat pe tânărul reporter să-și dedice cel puțin 20 de ani din viață studiului, cercetării și aflării principiilor simple, de bază, ale succesului. Andrew Carnegie i-a dezvăluit lui Napoleon Hill că uriașa lui avere nu consta în bani, ci în ceea ce el numea *filozofia împlinirilor americane*. I-a încredințat lui Napoleon Hill misiunea de a fi intermediarul, persoana care să-i răspândească credința în întreaga lume.

Iar prin cartea de față el îți împărtășește și ție aceste idei.

Cât timp a fost în viață, Andrew Carnegie l-a ajutat pe Napoleon Hill oferindu-i scrisori de recomandare pentru a putea discuta cu mai-marii acelor vremi, bărbați și femei. Îl sfătuia. Împărtășea cu el orice gând. L-a ajutat în toate chipurile cu putință, cu o singură excepție — banii. Deoarece, după spusele lui: *Pentru tot ceea ce merită să ai în viață, merită să și muncești!*

Era conștient că această frază motivațională, când este pusă în practică, are puterea de a atrage fericire, sănătate fizică, mentală și spirituală, precum și bogăție. Oricine poate învăța și aplica principiile lui Andrew Carnegie.

De obicei, omul împarte ceva din averea lui tangibilă cu aceia pe care-i iubește în timpul vieții sau o poate face apoi prin testament. Această lume în care trăim ar fi una mai bună, dacă fiecare persoană ar lăsa, drept moștenire întru posteritate, ideile și cunoștințele acumulate care i-au adus fericire, sănătate fizică, mentală și spirituală, precum și bogăție — așa cum a făcut Andrew Carnegie.

Scrierile lui Napoleon Hill fac accesibile principiile pe baza cărora Carnegie și-a obținut întreaga avere. Pot fi la fel de utile și de ușor de aplicat și pentru tine, așa cum s-au dovedit a fi și pentru el.

Un alt om bogat care a avut o obsesie magnifică și care a împărțit o parte din avutul său a fost Michael L. Benedum. Prietenul său apropiat, senatorul american Jennings Randolph, ne-a povestit că Benedum a început cu o leafă săptămânală de 25 $ și a sfârșit prin a ajunge unul dintre cei mai bogați oameni din America. Averea lui a fost estimată la peste 100 de milioane $. Și totuși, punctul de cotitură în cariera lui s-a petrecut în urma unui incident aparent minor.

Pe când avea 25 de ani, Benedum i-a cedat politicos locul în tren unui străin mai în vârstă. Pentru Benedum a fost un gest firesc. Iar străinul în vârstă s-a dovedit a fi John Worthington, administrator general al companiei petroliere South Pen. În cadrul discuției care a urmat, Worthington i-a oferit lui Mike Benedum o slujbă. Benedum a acceptat și, în cele din urmă, a ajuns „cel mai mare descoperitor de petrol din istorie".

Unii spun că poți cântări și aprecia un om în funcție de filozofia lui de viață. Filozofia lui Mike Benedum cu privire la bani suna cam așa: „Sunt doar un administrator al banilor și voi fi răspunzător pentru binele pe care l-aș putea face cu ei, atât în cadrul comunității văzute ca un întreg, cât și pentru oportunitățile care s-ar putea ivi pentru fiecare individ în parte — pentru că la rândul meu am primit o asemenea oportunitate în trecut."

La fel ca mulți alți oameni care aveau o magnifică obsesie, Benedum a trăit până la adânci bătrâneți. Când a împlinit 85 de ani, a declarat: „Am fost întrebat cum de încă mă țin bine la vârsta mea. Secretul meu este să rămân mereu ocupat, astfel încât să nu bag de seamă că anii trec pe lângă mine. Să nu detest nimic în afară de egoism, răutate și corupție. Să nu mă tem de nimic în afară de lașitate, necredință și indiferență. Să nu râvnesc la nimic din ce are aproapele meu, mai puțin la bunătatea lui și la blândețea spiritului. Să mă gândesc de nenumărate ori la prieteni și, pe cât posibil, numai foarte rar la vrăjmași. După cum văd eu lucrurile, vârsta nu ține neapărat de ani. E o stare de spirit. Ești la fel de tânăr precum credința ta, iar astăzi sunt convins că am mai multă credință în conaționalii mei, în țara mea și în Dumnezeul meu decât am avut vreodată."

Dacă ai o magnifică obsesie trăiești mai mult. Desigur, este vechea poveste: cel care are pentru ce să trăiască, trăiește mai mult. Ne-am dat seama de asta când am ajuns să cunoaștem bine oameni precum stimabilul Herbert Hoover sau pe generalul Robert E. Wood, care făceau atât de mult pentru tinerii americani împărtășind din timpul și banii lor celor din Boys Club of America. Și au trăit mulți ani tocmai din pricina magnificelor obsesii. Și-au pus atât mintea, cât și timpul în slujba unor proiecte de pe urma cărora să beneficieze alții și, deoarece viețile lor au fost bune, adevărate exemple de vieți ale unora care duc cu sine o magnifică obsesie, au avut satisfacția terapeutică a respectului și a dragostei conaționalilor.

Desigur, se prea poate să nu ai bogăția materială a unora precum Andrew Carnegie sau Michael L. Benedum, dar asta nu te împiedică să-ți construiești propria obsesie magnifică. Cel puțin așa s-a întâmplat în cazul lui Irving Rudolph.

Cu toții sunt în închisoare, mai puțin eu și fratele meu! Irving și-a dedicat întreaga viață ajutorării băieților din cartierele nevoiașe. Munca aceasta reprezintă un semn de recunoștință pentru că fusese salvat de cei dintr-un centru Boys Club din cartierul dur în care crescuse.

Cum a ajuns Irving Rudolph să se implice în munca din cadrul Boys Club?

Trăia într-un cartier sărac — North Avenue și Halsted Street din Chicago. Era într-un cerc de băieți duri. Belelele curgeau gârlă. Erau multe lucruri în care băieții se pomeneau că s-au amestecat și nu ar fi trebuit s-o facă și prea puține lucruri cu care să-și omoare timpul și care să-i țină departe de necazuri. Într-o bună zi, a fost inaugurat un centru Boys Club într-una dintre bisericile abandonate din cartier.

„Fratele meu și cu mine eram singurii din gașca noastră care mergeam pe la club, a explicat Irving. Acum cu toții sunt în pușcărie, mai puțin eu și fratele meu. Dacă nu erau cei din Lincoln Unit Boys Club, am fi avut și noi aceeași soartă."

Irving era recunoscător pentru ceea ce făcuseră cei din Boys Club pentru el și fratele lui. Așa că și-a dedicat întreaga viață ajutorării băieților din cartierele nevoiașe. Prin zelul și entuziasmul de care a dat dovadă, au fost atrase donații consistente pentru sprijinirea Chicago Boys Club. Prin intermediul lui, bărbați și femei cu influență au fost atrași de partea acestei cauze.

„Simt că munca pe care o fac este doar o mică răsplată, o mică parte a recunoștinței pe care o am față de o Putere mai Înaltă care ne-a salvat pe mine și pe fratele meu", a istorisit Irving. Apoi a adăugat: „Faceți doar o vizită unui centru Boys Club. Vedeți cu ochii voștri munca extraordinară care se face. Veți simți atunci o parte din ce simt și eu pentru puștii care au o nevoie asemănătoare cu aceea pe care am avut-o și eu."

Acum sunt mii de bărbați și de femei care își împlinesc obsesiile magnifice personale sacrificând timp și bani pentru a ajuta organizația Boys Scouts din America. Viața ta a avut de câștigat de pe urma obsesiilor lor magnifice dacă...

DACĂ...

Dacă te străduiești din răsputeri să încerci a nu-ți întina vreodată onoarea prin minciună sau înșelăciuni și încerci în permanență să te ridici la nivelul responsabilității care ți-a fost încredințată...

Dacă îți păstrezi curat și trupul și gândul — dacă ai obiceiuri curate, vorba curată, distracții curate — dacă te asociezi unor grupuri curate...

Dacă te ridici să aperi drepturile altora împotriva influenței nedorite a lingușelilor prietenilor și a amenințărilor dușmanilor — dacă înfrângerea te motivează și mai mult pentru a câștiga — dacă ai îndrăzneala de a înfrunta pericolul în locul fricii...

Dacă muncești cu credință și valorifici la maximum oportunitățile care-ți ies în cale — dacă nu distrugi proprietatea din senin — dacă pui deoparte bani, astfel încât să poți plăti propriul drum pe lumea asta și totuși ești generos cu cei nevoiași și le oferi sprijin financiar și o parte din timpul tău unor cauze pentru care merită să lupți — dacă faci bine în fiecare zi fără să aștepți vreo răsplată...

Dacă le ești prieten tuturor și frate oricărui bărbat, oricărei femei sau oricărui copil în viață, indiferent de rasă, culoare a pielii sau credință...

Dacă ești gata să înveți cum să deosebești pericolele, să eviți neatențiile și să cunoști leacurile de folos pentru a-i ajuta pe cei răniți și pentru a salva vieți omenești, să împarți îndatoririle și responsabilitățile, atât acasă, cât și la locul de muncă...

Dacă ești politicos cu toată lumea, mai ales cu cei slabi, lipsiți de ajutor și nefericiți...

Dacă nu vei omorî și nici nu vei răni fără rost nicio făptură vie, ci te vei strădui să aperi toate animalele de pe pământ...

Dacă zâmbești ori de câte ori ai ocazia, dacă îți faci treaba cu conștiinciozitate și cu zâmbetul pe buze — și dacă nu te sustragi de la responsabilități și nici nu bombăni nemulțumit în fața greutăților...

Dacă ești loial acelora față de care trebuie să te arăți loial, față de membrii familiei, față de compania al cărei angajat ești, față de țara ta...

Dacă respecți orice formă de autoritate și i te supui atât timp cât asta nu te face să-ți încalci moralitatea...

Dacă faci tot ce poți pentru a-ți îndeplini datoria față de Dumnezeu și de țara ta, pentru a-i ajuta mereu pe alții, pentru a-ți păstra o formă fizică bună, o minte vie și trează și conștiința nepătată...

Atunci trăiești și acționezi urmând amprenta lăsată în subconștientul tău de Jurământul și Legea organizației Boy Scouts din America. Ce fel de persoană ai fi, dacă te-ai ridica la înălțimea acestor standarde?

America este nemaipomenită pentru că locuitorii ei trăiesc respectând o extraordinară filozofie de viață. Chintesența acesteia se regăsește în sintagma *Extraordinara inimă americană.*

Henry J. Kaiser a fost un alt om înflăcărat de o magnifică obsesie. A făcut o mulțime de lucruri pentru a transforma lumea într-una mai bună. Un citat care se afla scris pe peretele unei fierării din Anglia l-a inspirat și s-ar putea să te inspire și pe tine, și anume:

„Poftim? Iar să dau?" întreb îngrozit.
„Oare trebuie să tot dau așa, la nesfârșit?"
„O nu", zise îngerul parcă privind prin ființa mea,
„Dă mai departe, până ce Domnul nu-ți va mai da!"

Dacă ai ajuns cu lectura până aici, ai pornit pe *Începutul drumului către reușită*. Ai înfruntat cele *Cinci piedici mentale în calea succesului*. Și ți s-a încredințat *Cheia către citadela bogăției*. Acum *Pregătește-te pentru succes!* Acesta este scopul următoarelor capitole.

LISTA DE REPERE NR. 15
Gânduri de căpătâi

1. Dezvoltă o obsesie magnifică: împărtășește tot ceea ce ai cu alții fără a aștepta vreo recompensă, răsplată sau laudă. *Păstrează secretul asupra faptelor tale bune.*
2. Indiferent de cine ești sau de cine ai fost, poți făuri în tine însuți o dorință arzătoare de a fi de folos celorlalți. Dacă ai GP, poți să dezvolți propria obsesie magnifică.
3. Când împarți cu alții o parte din avutul tău, cea care rămâne se va înmulți și va crește. Cu cât împarți mai mult, cu atât vei avea mai mult. Așadar, împarte și altora din ce este bun și de dorit și păstrează pentru tine ce este rău și nu e de dorit.
4. Poți dezvolta propria obsesie magnifică luptând pentru o cauză bună, așa cum s-a întâmplat cu mama care și-a pierdut singurul copil.
5. Caracterul este cheia făuririi și menținerii succesului. Dar cum îți poți îmbunătăți caracterul? Cartea de față te va ajuta să găsești răspunsurile potrivite.
6. Există ceva mult mai bun decât cum să-ți câștigi existența: cum să ai o viață nobilă. Crezi în afirmația asta? Dacă da, ce faci pentru a se adeveri?
7. Dorința arzătoare poate da naștere imboldurilor de a trece la fapte, care sunt neapărat necesare pentru orice împlinire măreață. Pentru a nutri dorința arzătoare de a atinge o anumită țintă, privește zilnic obiectivul pe care-l ai în vedere. Și străduiește-te din răsputeri să-l îndeplinești.

8. Este nevoie de curaj și de sacrificii pentru a-ți dezvolta și păstra o obsesie magnifică. S-ar putea să fie nevoie să înfrunți de unul singur batjocura sau ignoranța celorlalți, așa cum s-a întâmplat cu dr. Joseph Banks Rhine.

9. Unii spun că banii sunt la originea tuturor relelor de pe acest pământ. Dar în *Biblie* stă scris: *Iubirea de argint este rădăcina tuturor relelor*. Banii pot fi buni sau răi, totul ține de o mică diferență. Această mică diferență se traduce de fapt printr-o gândire pozitivă sau una negativă.

10. Oameni precum Andrew Carnegie, Henry Ford, Michael Benedum s-au folosit de puterea banilor lor pentru a pune bazele unor fundații caritabile, cu scopuri educaționale sau religioase. Binele făcut de magnificele obsesii ale unor asemenea oameni va dăinui!

11. *Pentru tot ceea ce merită să ai în viață, merită să și muncești.*

12. Când ți se cere să dai bani sau să acorzi timp pentru o cauză dreaptă, spune-ți în gând:

„Poftim? Iar să dau?" întreb îngrozit.
„Oare trebuie să tot dau așa, la nesfârșit?"
„O nu", zise îngerul parcă privind prin ființa mea,
„Dă mai departe, până ce Domnul nu-ți va mai da!"

CEEA CE ÎMPARȚI CU ALȚII SE VA ÎNMULȚI,
IAR CEEA CE ȚII DOAR PENTRU TINE
SE VA ÎMPUȚINA!

Este rezultatul educației și de bună știință contribuie la producția și dezvoltarea calităților magnetice. [illegible] putem să ne [illegible] de unii oameni să [illegible] celebri, cum s-a întâmplat cu dl. Joseph [illegible].

9. Unii spun că banii sunt la originea tuturor relelor de pe acest pământ. Dar în Biblie stă scris: *Iubirea de argint este rădăcina tuturor relelor.* Banii pot fi buni sau răi, totul ține de o mică diferență. Această mică diferență se traduce de fapt printr-o gândire pozitivă sau una negativă.

10. Oameni precum Andrew Carnegie, Henry Ford, Michael Rothschild [illegible] pune bazele [illegible] cu scopuri [illegible] sau religioase. [illegible] de magnații [illegible]

11. *Pentru tot ceea ce [illegible] în viață, muncește și [illegible]*

12. [illegible]

Trebuie iar să [illegible] întreg [illegible]
Care trebuie să fie [illegible] așa, [illegible]

13. [illegible]

CEEA CE ÎNMULȚEȘTI SE VA ÎNMULȚI, IAR CEEA CE [illegible] SE VA ÎMPUȚINA

Partea a patra

Pregătește-te pentru succes!

16

Cum să îți sporești energia

Cum stai cu energia azi? Te-ai trezit dornic să îndeplinești sarcinile care te așteaptă? După ce ai luat micul dejun, te-ai ridicat de pe scaun și ai simțit că arzi de nerăbdare să te apuci de treabă? Și te-ai scufundat în muncă plin de entuziasm?

Nu? Poate că de ceva vreme nu ai avut vigoarea și zelul pe care crezi că s-ar fi cuvenit să le ai. Poate că te simți obosit chiar înainte de a începe ziua și te târâi anevoie printre sarcinile de lucru fără pic de bucurie.

Dacă așa stau lucrurile, să facem ceva în privința asta!

Antrenorul Vernon Wolfe este unul dintre experții care ne vor arăta ce e de făcut. Este unul dintre cei mai de seamă antrenori din țară. Sub supravegherea lui, numeroși elevi de liceu au doborât recorduri naționale la categoria lor de vârstă.

Cum antrenează el aceste stele în devenire? Wolfe are o dublă rețetă. Îi învață să-și stăpânească atât *mințile*, cât și *trupurile* simultan.

„Atât timp cât *crezi* că vei reuși, spune Vernon Wolfe, de cele mai multe ori *vei putea*. Supremația minții asupra materiei."

Ai două tipuri de energie. Una este fizică, iar cealaltă este mentală sau spirituală. Cea din urmă este, de departe, cea mai importantă, deoarece din subconștient poți atrage la nevoie o putere formidabilă și o tărie deosebită.

Gândește-te, de exemplu, la extraordinarele fapte despre care ai citit, isprăvi în care au dovedit putere și rezistență

oameni aflați în momente de stres intens și emoții puternice. Să spunem că are loc un accident auto, iar soțul rămâne prins sub mașina răsturnată. Într-un moment de groază și determinare, soția lui micuță și firavă la trup reușește să ridice mașina îndeajuns de mult încât să-l elibereze! Sau gândește-te la un nebun a cărui minte este condusă de subconștientul care a luat-o razna și care este în stare să spargă, să ridice, să lovească și să îndoaie cu o forță la care nu ar fi putut să spere niciodată în momente obișnuite.

Într-o serie de articole apărute în publicația *Sports Illustrated*, Dr. Roger Bannister a povestit cum a doborât pentru prima oară granița celor patru minute pentru o cursă de alergare de o milă pe 6 mai 1954, antrenându-și atât mintea, cât și mușchii pentru a îndeplini acest vis îndelung râvnit în lumea atletismului. Luni întregi și-a silit subconștientul să fie convins că recordul, despre care unii spuneau că ar fi imposibil de atins, poate fi doborât. Alții se gândeau la timpul de patru minute ca la un soi de barieră. Bannister s-a gândit la acesta ca la o poartă prin care, odată ce ai trecut, calea ar fi fost deschisă spre noi recorduri, atât pentru el, cât și pentru alți alergători.

Și, desigur, nu s-a înșelat. Roger Bannister a fost un deschizător de drumuri. În numai patru ani după ce a depășit prima dată granița celor patru minute, performanța a fost repetată de 46 de ori de el însuși sau de alți alergători! Numai într-o singură cursă, la Dublin, în Irlanda, pe 6 august 1958, nu mai puțin de cinci alergători au terminat cursa cu un timp sub patru minute!

Cel care l-a pregătit pe Roger Bannister dezvăluindu-i secretul reușitei a fost Dr. Thomas Kirk Cureton, directorul laboratorului pentru preparatori fizici din cadrul Universității din Illinois. Dr. Cureton dezvoltase tot felul de idei revoluționare cu privire la nivelul energetic al corpului. Acestea s-ar aplica, după afirmațiile lui, atât sportivilor profesioniști, cât și oamenilor obișnuiți. Prin intermediul acestora,

un alergător poate fugi mai repede, iar un om normal poate ajunge să trăiască mai mult.

„Nu există niciun motiv pentru care, afirmă Dr. Cureton, orice bărbat de 50 de ani nu ar putea fi în formă ca la 20 — cu condiţia să ştie cum să-şi antreneze corpul."

Sistemul gândit de Dr. Cureton se bazează pe două principii: 1. Antrenează-ţi întregul corp. 2. Mergi întotdeauna până la limita rezistenţei fizice, depăşind-o la fiecare antrenament.

„Arta doborârii de recorduri, spune el, ţine de abilitatea de a scoate mereu de la tine mai mult decât poţi da aparent. Te pedepseşti tot mai mult, odihnindu-te între încercările succesive."

Dr. Cureton a ajuns să-l cunoască pe Roger Bannister în timp ce desfăşura o serie de teste fizice pe vedete ale atletismului european. A observat că, din multe puncte de vedere, corpul lui Bannister era minunat dezvoltat. De exemplu, inima lui era cu 25% mai mare decât în mod obişnuit faţă de dimensiunile corpului său. Dar, în alte privinţe, Bannister nu era la fel de bine dezvoltat ca un om de rând. Bannister i-a urmat sfatul lui Cureton de a-şi dezvolta *întregul* corp. A învăţat să-şi antreneze mintea prin intermediul căţăratului pe munte. Astfel a învăţat cum pot fi depăşite obstacolele.

La fel de important, a învăţat să descompună obiectivele mari în altele, mai mici. Roger Bannister s-a gândit că un sportiv ar alerga o cursă de un sfert de milă mai repede decât oricare dintre cele patru sferturi ale unei curse de o milă. Aşa că a învăţat să privească în mod separat fiecare dintre cele patru sferturi ale unei mile. În antrenamentele lui, fugea cât putea de repede un sfert de milă, după care parcurgea în ritm de alergare uşoară o tură de teren pentru a se odihni. Apoi fugea ca din puşcă alt sfert de milă. De fiecare dată, îşi impunea să alerge sfertul în 58 de secunde sau chiar mai puţin. 58 ori 4 înseamnă 232 de secunde, adică trei minute şi 52 de secunde. Alerga până când simţea că se prăbuşeşte

de oboseală. De fiecare dată împingea limitele tot mai mult. Când în cele din urmă a alergat marea cursă a vieții lui, timpul obținut a fost de 3 minute și 59,6 secunde!

Dr. Cureton l-a învățat pe Roger Bannister că „pe măsură ce corpul îndură mai multe, va și îndura mai mult". Considera că orice convingeri legate de „antrenamentele mult prea epuizante" erau simple mituri.

Dar scotea adesea în evidență și faptul că odihna este la fel de importantă ca și pregătirea și exercițiile fizice. Corpul trebuie să se refacă, și asta chiar în mai mare măsură, comparativ cu eforturile la care a fost supus prin antrenament. Astfel se dezvoltă forța, vitalitatea și energia. Și mintea și corpul se încarcă pe parcursul perioadelor de odihnă și de relaxare. Dacă nu le îngădui acest răgaz, pagube grave — mergând chiar până la moarte — pot surveni.

Este timpul să îți încarci bateriile? Nu e nimic glorios în a fi cel mai bogat om dintr-un cimitir. Nu ți-ai dori să fi cel mai bun savant, doctor, director, agent de vânzări sau angajat, dar să stai întins — prematur — sub cea mai frumos împodobită piatră funerară. Persoane iubite precum o mamă, o soție, un tată, un fiu sau o fiică pot aduce fericire. De ce atunci să aducă tristețe în schimb? De ce să sfârșești într-un sanatoriu mental sau la trei metri sub un minunat gazon verde — doar pentru că un efort de care nu era nevoie a stricat în mod iremediabil o baterie care nu fusese reîncărcată?

Copiii mici nu știu când sunt mult prea obosiți. Dar sigur o arată prin comportament și acțiuni. Adolescentul s-ar putea să recunoască faptul că este mult prea obosit, dar va refuza să admită asta — nici măcar față de el însuși. Atunci problemele sexuale, familiale, sociale sau scolastice ar putea părea de nerezolvat și de neîndurat. Acestea l-ar putea determina să comită acte distructive pentru o bucată de vreme sau pentru totdeauna — acte de rănire a propriei persoane sau a altora.

Când nivelul tău energetic este scăzut, sănătatea și atributele tale de dorit s-ar putea să fie subjugate de latura negativă. Asemenea unui acumulator, și tu ești mort când nivelul tău energetic a ajuns la zero. Care este soluția? Reîncărcarea bateriei? Cum? Relaxează-te, joacă-te, odihnește-te și dormi!

Cum îți dai seama că bateriile tale trebuie să fie reîncărcate. În cele ce urmează, iată o listă cu elemente ce pot fi bifate pentru a-ți stabili nivelul energetic actual. O poți folosi ori de câte ori simți că nu ești sigur de nivelul tău energetic. Dacă ești o persoană echilibrată, bateriile tale s-ar putea să aibă nevoie de o reîncărcare atunci când acționezi sau te simți:

Nejustificat de adormit sau obosit
Lipsit de tact, neprietenos, bănuitor
Pus pe harță, insultător, dușmănos
Irascibil, sarcastic, răutăcios
Nervos, supărăcios, isteric
Îngrijorat, temător, gelos
Nechibzuit, neiertător, excesiv de egoist
Mult prea emoțional, deprimat, frustrat

GP implică un nivel energetic bun — și viceversa! Când ești obosit, toate emoțiile, gândurile și acțiunile tale care sunt pozitive și de dorit în mod obișnuit au tendința de a deveni negative. Când ești odihnit și sănătos, sensul se schimbă din nou, către polul pozitiv. Adeseori oboseala scoate la iveală ce e mai rău în tine. Când ai bateriile încărcate, iar nivelul tău energetic este la valorile normale, ești la potențialul tău cel mai bun! Asta înseamnă că gândești și acționezi urmând o GP.

Dacă sentimentele și acțiunile tale indică faptul că mai toate calitățile tale bune sunt subjugate de cele negative, de nedorit, e timpul să îți încarci bateriile.

Da, pentru a menține un nivel bun al energiei mentale și fizice trebuie să-ți antrenezi atât mintea, cât și trupul. Dar mai există și un al treilea factor. Mintea și trupul tău au

amândouă nevoie să fie hrănite cum se cuvine. Ajuți la păstrarea în formă a trupului mâncând hrană sănătoasă și hrănitoare. Îți păstrezi vigoarea mentală și spirituală absorbind vitamine mentale și spirituale din cărți motivaționale sau religioase.

Vitaminele — necesare pentru o minte sănătoasă și un trup sănătos! Dr. George Scarseth, fost director de cercetare în cadrul asociației American Farm Research din Lafayette, Indiana, ne-a istorisit mai multe despre un sat aflat pe litoralul Africii. Satul respectiv este mult mai avansat decât orice alte comunități tribale similare din zona continentală. De ce? Pentru că locuitorii acestuia sunt mai puternici din punct de vedere fizic și mai vioi din punct de vedere mental — au mai multă energie corporală — decât cei de pe continent. Diferența dintre membrii triburilor din zona de coastă și cei de pe continent ține de regimul alimentar. Locuitorii satelor de pe continent nu consumă cantități suficiente de proteine, în vreme ce toți cei de pe coastă le obțin din peștele pe care-l mănâncă.

În cartea sa intitulată *Climate Makes the Man*, Clarence Mills scria că autoritățile guvernamentale din SUA au descoperit că locuitorii din zona Istmului Panama sunt din cale-afară de lenți în activitățile lor mentale și fizice. Un studiu științific a arătat că atât plantele, cât și animalele de care depindea hrana lor avea un deficit de vitamina B. Când în hrana lor s-a adăugat această vitamină, aceiași oameni au devenit dintr-odată mult mai energici și mai activi.

Dacă bănuiești că regimul tău alimentar are anumite carențe de vitamine sau oligoelemente, care conduc la o scădere a nivelului energetic, ar trebui să iei măsuri în această privință. O carte de bucate bună îți poate fi de folos, iar în SUA sunt și multe broșuri gastronomice sponsorizate de autorități care se pot cumpăra la prețuri foarte scăzute. Dacă

starea generală proastă se menține, poți merge să faci un control medical.

Asemenea corpului tău, subconștientul va accepta și absorbi vitaminele mentale și spirituale fără niciun efort. Dar, spre deosebire de corpul fizic, subconștientul va putea digera și reține cantități nelimitate. Spre deosebire de stomacul tău, acesta nu se poate umple niciodată! Va primi și reține oricât de mult îi oferi — putând accepta oricând încă și mai mult!

Unde vei găsi aceste vitamine mentale și spirituale? În cărți precum cele recomandate în capitolul 22, intitulat „Puterea uimitoare a unei bibliografii".

Într-adevăr, subconștientul se aseamănă cu o baterie. De la el poți obține cantități uriașe de energie mentală și spirituală care adeseori se pot preschimba în vigoare fizică. Aceste injecții cu energie se vor irosi dacă permitem emoțiilor negative să le scurtcircuiteze. Dar folosită în mod constructiv, această energie se poate multiplica de multe ori, acționând întocmai ca un generator electric care produce cantități mari de energie utilă.

Răposatul William C. Lengel, care a fost un remarcabil redactor-șef în branșa editorilor de carte, a scos în evidență în mod minunat acest punct de vedere într-un articol scris pentru publicația *Success Unlimited*. Lengel descria felul în care energia este irosită prin sentimente inutile ca „îngrijorarea, ura, frica, bănuiala, supărarea sau furia".

„Toate aceste elemente, afirma el, pot foarte bine să fie preschimbate într-unele generatoare de energie."

Pentru a-și susține punctul de vedere cu exemple concrete, domnul Lengel a desenat o centrală electrică: „... gurile deschise ale furnalelor, flăcările roșii învăpăiate în cuptoarele dinăuntru, apa bolborosind în manometrele de aburi până când atinge temperatura potrivită, aburul care împinge pistoanele și antrenează astfel uriașele generatoare, colectoarele de cupru — cu suprafețele lor aurii — învârtindu-se

atât de repede încât ajung să pară nemișcate, scântei verzi-albăstrui care sar de sub perii, cabluri groase conectate la panoul de comandă, conducând curentul electric de-a lungul și de-a latul unui oraș pentru mii și mii de scopuri folositoare.

Apoi vine și cealaltă parte a imaginii, a continuat Lengel. Aceeași uzină, aceleași cazane de fierbere, aceleași motoare, generatoare. Singura diferență este că panoul de comandă zace în beznă, iar cablurile groase, în loc să fie conectate la panou, erau băgate într-un butoi cu apă în timp ce lucrătorii făceau teste peste teste la uzină. Toată puterea energetică este, de fapt, irosită. Nici măcar un lift nu funcționează, nicio mașină nu merge, nici măcar un singur bec nu se aprinde."

Și Langel a continuat, ajungând la concluzia că „ratarea folosește la fel de multă energie în tot acest proces al eșecului pe câtă folosește o persoană de succes atunci când reușește în ce și-a propus".

Campionul de golf Tommy Bolt irosea energia într-un mod asemănător. Dacă rata o lovitură, ceda, pradă unei crize de nervi. Se întâmpla destul de frecvent să se înfurie atât de tare încât să rupă o crosă de golf lovind-o de trunchiul celui mai apropiat copac.

După ce a citit faimoasa rugăciune a Sf. Francisc de Assisi, s-a schimbat, devenind o persoană în stare să-și canalizeze energia în cel mai fructuos mod cu putință. Rugăciunea respectivă i-a adus lui Tommy pace în gând și de atunci a purtat cu el mereu o bucată de hârtie pe care stă scrisă o bucată de rugăciune, care spune că:

> Doamne, dă-mi seninătatea de a accepta toate lucrurile pe care nu le pot schimba, îndrăzneala de a schimba tot ce pot schimba și înțelepciunea de a face diferența între situații.

Omul este singura făptură din regatul animalelor care, prin felul în care lucrează mintea lui, își poate controla după

voie emoțiile, fără ca acestea să-i fie influențate exclusiv din exterior. Poate schimba în mod deliberat, de unul singur, obiceiurile reacțiilor emoționale. Cu cât ești mai civilizat, mai rafinat și mai influențat de cultură, cu atât îți va fi mai lesne să îți controlezi emoțiile și sentimentele — dacă alegi să faci astfel.

De exemplu, în anumite circumstanțe, frica este bună. Dacă nu ar fi existat frica de apă, numeroși copii ar fi sfârșit înecați. Totuși este pe deplin cu putință să îți irosești întru totul energia mentală și spirituală prin emoții prost orientate. Dacă da, poți apăsa un comutator pentru a-ți direcționa energia spre alte canale, mai utile. Cum? *Gândindu-te la lucrurile pe care le dorești cu adevărat și ignorându-le pe cele pe care nu le vrei*. Emoțiile tale vor face de îndată obiectul acțiunilor pe care le întreprinzi. Așadar, treci la treabă. Înlocuiește un sentiment negativ cu unul pozitiv. De pildă, dacă ești temător, dar vrei să ajungi curajos, *acționează* cu îndrăzneală!

Dacă vrei să fii plin de energie, poartă-te precum cineva plin de energie. Dar asigură-te, firește, că energia ta este cheltuită pentru un scop bun și folositor.

Australianca Dawn Fraser ne oferă un minunat exemplu în sensul celor discutate până acum. Născută „în locul nepotrivit", în Balmain, o suburbie a Sydney-ului aflată pe malul apei, Dawn suferea de anemie. Dar ea era cât se poate de hotărâtă să ajungă campioană la înot. A devenit cea mai rapidă înotătoare din lume. Era cu adevărat bună. Dar uneori nu era într-atât de bună pe cât și-ar fi dorit ea însăși să fie.

În timp ce se afla la bordul unui avion, zburând spre casă după ce participase la un concurs la Cardiff, a citit o carte. E vorba despre *De la idee la bani*. „Mi s-a părut că secretele succesului dezvăluite de Napoleon Hill erau cât se poate de motivante, afirmă ea. Am început să mă gândesc la înfrângerea pe care o suferisem din partea englezoaicelor în proba de ștafetă mixt când, la stilul liber, am înotat în 60,6 secunde. Timpul a fost cu șase zecimi de secundă mai

bun decât recordul mondial pe care tot eu îl stabilisem, dar tot nu a fost îndeajuns de bun pentru a oferi echipei mele avantajul de care aveam nevoie.

M-am întrebat dacă dădusem într-adevăr tot ce aveam mai bun din mine la acel ultim schimb."

Dawn Fraser a început să se gândească la visul pe care-l avusese de mult timp — anume acela de a fi prima femeie care înoată 100 de metri în mai puțin de 60 de secunde. „Minutul magic", așa își numea ea visul.

„Dacă aș fi putut înota acel ultim schimb în mai puțin de 60 de secunde, am fi putut câștiga, s-a gândit ea.

Din acel moment, mai vechiul meu vis de a coborî sub un minut a devenit pentru mine o dorință arzătoare. Puteți să-i spuneți obsesie controlată, dacă vreți. Am transformat-o în cea mai mare ambiție a mea și am pus la cale un plan de a trece la acțiuni pozitive, având drept obiectiv minutul magic. Urmând sfaturile domnului Hill, m-am hotărât să mă autodepășesc și să merg mai departe, atât din punct de vedere mental, cât și fizic."

Pe lângă antrenamentele fizice, domnișoara Fraser își pregătește acum și mintea. Deși, în momentul apariției cărții de față, ea tot nu a atins „minutul magic", a doborât record după record. Potrivit unui ziarist australian, Thomas H. Wyngard, antrenorii de înot din întreaga Australie au ajuns să fie interesați să citească învățăturile lui Napoleon Hill.

„Antrenorii de top, în căutarea unor modalități de a le insufla campionilor pe care îi pregătesc acea fărâmă de motivare necesară pe lângă programul de antrenament dovedit științific, găsesc acum noi surse de inspirație în scrierile acestui mare expert american", afirmă Wyngard.

„Ei încearcă să adapteze tehnicile de control mental ale lui Napoleon Hill la ceea ce, în esență, reprezintă o problemă fizică. Unii dintre ei au ales să participe la cursul de GP despre *Știința succesului* pentru a putea aplica aceste principii în mod corect."

Este timpul să îți încarci bateriile? Ai început deja să aplici principiile prezentate în cartea de față? Ești pregătit să devii campion? Dacă da, vei dori să afli cum te poți bucura de o sănătate de fier și cum poți trăi mai mult — aceasta fiind tema centrală a capitolului următor.

LISTA DE REPERE NR. 16
Gânduri de căpătâi

1. Cum stai cu energia în momentul de față?
2. Care este sursa cea mai importantă pentru tine de energie fizică, mentală și spirituală?
3. Cum poți pune în aplicare principiile pe care dr. Thomas Kirk Cureton i le-a dezvăluit lui Roger Bannister, astfel încât să ai parte de energia suplimentară de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivele?
4. Obișnuiești să-ți depășești limitele rezistenței, după care să te odihnești și să încerci din nou?
5. Este oare timpul să-ți reîncarci bateriile?
6. Cum poți evita sau cum poți neutraliza oboseala?
7. Sunt oare majoritatea meselor pe care le iei echilibrate din punct de vedere nutritiv?
8. Iei zilnic vitamine mentale și spirituale, citind materiale motivaționale sau ascultând înregistrări cu texte motivaționale?
9. Energia ta este canalizată cu folos? Sau este cumva irosită?
10. „Ratarea folosește la fel de multă energie în tot acest proces al eșecului pe câtă folosește o persoană de succes atunci când reușește în ce și-a propus."

11. „Doamne, dă-mi seninătatea de a accepta toate lucrurile pe care nu le pot schimba, îndrăzneala de a schimba tot ce pot schimba și înțelepciunea de a face diferența între situații."

12. Când este frica justificată? Și când nu este?

13. Dacă vrei să fii plin de energie, *poartă-te* precum cineva plin de energie.

SPOREȘTE-ȚI NIVELUL ENERGETIC PRIN INTERMEDIUL GP!

17

Poți avea o sănătate de fier și poți trăi mai mult

Gândirea pozitivă joacă un rol important în sănătatea ta, în energia pe care o ai zi de zi și în entuziasmul care te cuprinde în ceea ce privește viața și munca ta. „Prin mila Domnului, în fiecare zi devin tot mai bun în orice fac" nu este doar o vorbă în vânt pentru cel care rostește în gând această frază de fiecare dată atunci când se trezește și înainte de a se duce la culcare.

Într-un anume sens, cel care procedează astfel pune forțele GP să lucreze în slujba lui. Se folosește de forțele care vor atrage înspre el cele mai bune lucruri din viață. Se folosește de forțele pe care autorii cărții de față vor să le utilizezi și tu.

Cum îți este de folos GP. GP te va ajuta să-ți dezvolți sănătatea fizică și mentală și să trăiești mai mult. În mod asemănător, GN va dăuna grav sănătății tale fizice și mentale și îți va scurta viața. Depinde numai de care parte alegi să te situezi. Gândirea pozitivă a salvat viețile multora numai pentru că în apropierea lor s-au aflat persoane cuprinse de o puternică GP. Întâmplarea următoare adeverește cele spuse până acum.

Copilul avea doar două zile când doctorul a afirmat răspicat că: „Bebelușul nu va trăi."

„Copilul meu va trăi!" a răspuns tatăl. Acesta era însuflețit de gândirea pozitivă — avea credință — și era convins

de minunile pe care rugăciunea le poate face. Așa că s-a rugat. De asemenea, a *crezut* în nevoia de a acționa. Și a trecut la acțiune! A dat copilul în grija unui medic pediatru care la rândul său avea o gândire pozitivă — un doctor care știa din propria experiență că natura oferă ceva în schimb pentru fiecare slăbiciune fizică. Copilul, într-adevăr, a trăit!

NU MAI POT CONTINUA! MOARTEA DESPARTE UN CUPLU CÂT AI CLIPI!

Titlul de articol citat anterior a apărut în ziarul *Chicago Daily News*. Articolul povestește cum un inginer în construcții în vârstă de 62 de ani s-a întors într-o zi acasă acuzând dureri în piept și având dificultăți respiratorii. Soția lui, care era cu zece ani mai tânără, s-a impacientat și a încercat, plină de speranță, să îi maseze brațele pentru a-i îmbunătăți circulația sângelui. Dar el tot a murit.

„Nu mai pot continua", i-a spus văduva mamei sale care îi era alături.

După care văduva a murit. A murit chiar în aceeași zi!

Bebelușul care a trăit și văduva care s-a stins din viață demonstrează forțele extraordinare ale modalităților de gândire, negative sau pozitive. Știind că accentuarea voinței pozitive va atrage de partea ta lucruri bune, iar acceptarea negativului își va aduce lucruri rele, nu este logic să dezvolți gânduri și atitudini pozitive?

Dacă nu ai făcut deja asta, acum este momentul să dezvolți o filozofie a GP. Pregătește-te pentru orice situație de urgență cu putință. Să ai mereu în vedere ceva pentru care merită să trăiești. Și amintește-ți că, atunci când ai ceva pentru care merită să trăiești, subconștientul îți silește mintea conștientă să scoată la iveală factori motivaționali în stare să te țină în viață în momente de cumpănă. Este de ajuns să privim cu atenție exemplul lui Rafael Correa pentru a dovedi acest punct de vedere.

O noapte memorabilă. Avea doar 20 de ani pe atunci. Familia lui nu era una foarte avută, dar totuși era destul de respectată. De aceea, șase doctori și un tânăr stagiar s-au străduit o noapte întreagă să-i salveze viața lui Rafael într-o cameră mică de operații din San Juan, Puerto Rico. După 12 ore de veghe neîncetată și de îngrijiri, erau cu toții obosiți. Și somnoroși. Oricât s-ar fi străduit, în cele din urmă nu au mai fost în stare să-i audă bătăile inimii. Nu-i mai simțeau pulsul.

Chirurgul-șef a luat un bisturiu și a tăiat vasele de sânge de la încheietura lui Rafael. Lichidul era galben. Chirurgul nu folosise anestezice, deoarece corpul băiatului era atât de slăbit, încât nu părea în stare să resimtă durerea. Doctorii credeau că nu putea auzi ce vorbeau ei. Și discutau de parcă s-ar fi referit la un mort. Unul dintre ei a spus: „Nici măcar o minune nu-l mai poate salva acum!"

Chirurgul-șef și-a scos halatul și se pregătea să părăsească încăperea. Tânărul stagiar a întrebat: „Trupul poate rămâne în seama mea?" I s-a răspuns că da. Doctorii apoi au părăsit camera.

Scris este că: *De aceea nu ne pierdem curajul... neprivind noi la cele ce se văd, ci la cele ce nu se văd, fiindcă cele ce se văd sunt trecătoare, iar cele ce nu se văd sunt veșnice.*

Cu toții vedeau corpul fizic al lui Rafael, dar acesta era *o minte alături de un corp*. Ce se petrecea cu mintea lui Rafael Correa, cea care nu era vizibilă?

În acea stare intermediară dintre viață și moarte, Rafael nu putea, în mod conștient, să-și miște corpul. Dar datorită gândirii pozitive pe care și-o dezvoltase în subconștient citind cărți motivaționale, mintea lui comunica deschis cu o Putere mai Mare. Simțea că Dumnezeu îi este alături.

A început să-i vorbească lui Dumnezeu așa cum i-ai vorbi unui prieten — la fel cum vorbește un om cu altul. „Mă cunoști. Ești înlăuntrul meu. Ești sângele meu. Tu ești viața mea. Tu ești tot ce am. În întregul univers nu există decât

o minte, un principiu, o singură substanță și eu sunt una cu aceea, dimpreună cu tot ce există pe lume.

Dacă mor, nu pierd nimic. Doar îmi voi schimba forma. Dar nu am decât 20 de ani. Doamne, nu mă tem să mor, dar vreau să trăiesc! Dacă Tu vei alege să-mi lași viața, într-o bună zi, cumva, o să fiu în stare și dornic, prin milostivirea Ta, să duc o viață mai bună și să-i ajut pe alții."

În timp ce stagiarul se apropia de Rafael, i-a văzut chipul observând cum i se mișcă pleoapele și cum o lacrimă i se prelinge din colțul ochiului stâng. „Doctore, doctore, vino repede! Cred că este în viață!" a strigat el plin de entuziasm.

I-a luat mai bine de un an să se înzdrăvenească de tot. Dar Rafael Correa a reușit să trăiască!

Câțiva ani mai târziu, Rafael a luat avionul de la San Juan la Chicago pentru a le cere autorilor cărții de față să țină un seminar de trei zile despre GP la San Juan. Atunci ne-a istorisit Rafael povestea acelei nopți memorabile din viața lui.

Am fost influențați și mișcați de povestea lui, dar mai ales de faptul că, după ce i se dăruise viața, se ținuse cu sfințenie de promisiunea făcută, ajutându-i pe alții. Am luat avionul spre San Juan pentru a ține seminarul respectiv.

Pe timpul șederii noastre la San Juan, Rafael ne-a făcut cunoștință cu șeful echipei de chirurgi care fusese alături de el întreaga noapte, iar acesta a confirmat întru totul povestea lui Rafael. Pe parcursul discuției, l-am întrebat pe Rafael: „Care e numele cărții care te-a influențat atât de mult la vreme de nevoie?" Rafael a răspuns:

„Am citit numeroase cărți motivaționale, dar cred că gândurile care mi-au trecut prin minte în primul rând în acea seară erau mai cu seamă din cartea *Science and Health, With Key to the Scriptures* de Mary Baker Eddy."

Așa cum s-a dovedit și în cazul lui Rafael, cărțile motivaționale pot avea un rol fundamental în a schimba vieți. Și nu e carte mai plină de motivații și surse de inspirație decât *Biblia*. *Biblia* a schimbat viețile mai multor oameni decât

orice altă carte. A ajutat nenumărate mii de oameni să-și dezvolte sănătatea fizică, mentală și morală. Lectura *Bibliei* a condus la dezvoltarea unei mai mari înțelegeri a adevărurilor Scripturilor pentru mai mulți oameni și i-a făcut pe aceștia să vină mai aproape de biserica lor. Asta pentru că *Biblia* le-a oferit motivația de a acționa pozitiv.

O carte de felul celei pe care o citești chiar acum te poate motiva și pe tine. Poate fi catalizatorul care să te determine să alegi drumul către succes și acțiuni pozitive, de dorit.

Folosește o carte drept catalizator. Potrivit dicționarului, în chimie un catalizator este o substanță care provoacă o reacție chimică sau o accelerează. Dicționarul include și definiția anticatalizatorului, numit și catalizator negativ, care încetinește o reacție.

Autorii recomandă să te folosești de cărți motivaționale bune drept catalizatori care să-ți grăbească progresul către obținerea adevăratului succes în viață. Și tot ei te previn să folosești cu grijă astfel de catalizatori. În capitolul 22 al acestei cărți vei găsi enumerate multe cărți pentru care autorii garantează că pot funcționa drept catalizatori pozitivi în viața ta — dacă ești pregătit pentru asta.

Martin J. Kohe în cartea lui *Your Greatest Power* istorisește povestea unui regiment britanic, ai cărui membri s-au folosit de Psalmul 91 drept catalizator pentru a-i ajuta să obțină un scop material, să rămână în viață.

Kohe scria: „F.L. Rawson, inginer faimos și unul dintre cei mai mari savanți ai Angliei, povestește în cartea sa *Life Understood* exemplul unui regiment britanic aflat sub comanda colonelului Whitlesey, care luptase în Războiul Mondial pentru mai bine de patru ani, fără a pierde niciun subordonat. Acest record neegalat a fost posibil datorită cooperării active dintre ofițeri și soldați pentru memorarea și repetarea sistematică a cuvintelor celui de-al 91-lea Psalm, care a fost denumit și Psalmul Apărării.

Apărarea vieții tale se poate face de asemenea prin protejarea sănătății. Să fie limpede! Sănătatea este unul dintre lucrurile cele mai de preț pe care le deții. Numeroși oameni din zilele noastre ar fi de acord să-și dea averea toată pe o sănătate de fier.

„Nu dau sănătatea mea pe banii lui!" Se spune că un tânăr funcționar de 18 ani, sănătos și ambițios, care lucra pentru o companie din Cleveland, Ohio, și-a propus să devină cel mai bogat om din lume. La vârsta de 57 de ani, urmând indicațiile medicilor, a ieșit la pensie. Precum numeroși oameni de afaceri americani, se alesese cu unele „boli profesionale" — ulcer și crize de nervi! Pe lângă asta, era un om urât de mulți.

Mulți spuneau: „Nu dau sănătatea mea pe banii lui!" John K. Winkler deapănă povestea lui în volumul *John D., a Portrait in Oils*.

Pot banii să cumpere sănătatea fizică și mentală, o viață mai lungă și respectul semenilor? Când John D. Rockefeller s-a retras din afaceri, principalele lui ținte erau de a avea un trup sănătos, o minte așijderea, de a trăi îndelung și, mai târziu, de a câștiga stima conaționalilor. Puteau banii cumpăra aceste lucruri? Da! Iată cum a reușit Rockefeller și ce poate însemna exemplul lui pentru tine. Rockefeller:

- Lua parte în fiecare duminică la slujbele Bisericii Baptiste și își nota principiile pe care le-ar fi putut pune în aplicare în viața de zi cu zi.
- Dormea opt ore pe noapte și mai trăgea câte un pui de somn scurt și pe parcursul fiecărei zile. Prin odihnă, reușea să evite oboseala dăunătoare.
- Făcea baie sau duș în fiecare zi. Se arăta mereu curat și ordonat.
- S-a mutat în Florida, alegând un climat prielnic pentru sănătate și longevitate.

- A dus o viață echilibrată. Avea parte din plin de soare și de aer proaspăt în timp ce practica sportul lui favorit în aer liber — golful. Și se bucura mereu de jocuri de interior, de citit și de alte asemenea activități.
- Mânca încet, cu moderație și mesteca totul foarte bine. Saliva sa putea să se amestece cu alimentele ingerate și cu lichidele. Și toate acestea erau bine digerate chiar înainte de a fi înghițite. Erau înghițite la temperatura corpului. Mâncărurile prea reci sau prea fierbinți din gură nu erau aruncate în stomac pentru a-l frige sau a-l îngheța.
- Digera vitamine mentale sau spirituale. Rostea o rugăciune la fiecare masă. Iar la cină avea obiceiul să ceară secretarei sale, unui oaspete sau unui membru al familiei să citească din *Biblie* vreo predică, un poem sau vreun articol motivațional apărut prin vreun ziar, revistă sau extras dintr-o carte.
- L-a angajat permanent pe dr. Hamilton Fisk Biggar. Dr. Biggar era plătit pentru a menține buna dispoziție și fericirea lui John D., pentru a-l ține în viață. A făcut asta motivându-și pacientul să adopte o atitudine veselă, plină de voie bună. Și Rockefeller a trăit până la vârsta de 97 de ani.
- Nu a dorit ca ura conaționalilor săi să se răsfrângă și asupra familiei. Așadar, a început să împartă cu grijă din averea lui celor nevoiași.
- Pentru început, scopurile urmărite de Rockefeller erau unele egoiste. Dorea să aibă o bună reputație. Apoi ceva s-a petrecut! Acționând cu generozitate, chiar a ajuns generos. Și aducând fericirea și sănătatea pentru mulți, prin intermediul contribuțiilor sale caritabile și filantropice, a ajuns să aibă chiar el parte de ele.
- Iar fundațiile ale căror baze le-a pus vor aduce beneficii umanității timp de generații întregi de acum încolo. Viața și banii lui au fost niște instrumente ale binelui. Lumea aceasta este un loc mai bun și mai sănătos în care să viețuim din pricina lui John D. Rockefeller!

Nu-i nevoie să cheltuiești o avere pentru a-ți da seama că GP îți va aduce o sănătate de fier. Dar mai sunt și alte ingrediente ce se cuvine să fie folosite pe lângă GP, iar unul dintre

acestea este educația în ceea ce privește sănătatea. Nu fi nepăsător cu privire la sănătatea ta!

Prețul ignoranței este păcatul, boala și moartea! Ce știi despre *Igienă*? *Igiena* reprezintă „un sistem de principii și de reguli menite să mențină sănătatea". *Igiena socială* adeseori se referă mai cu seamă la infecțiile venerice. Ignoranța cu privire la igiena fizică, mentală și socială poate conduce la păcat, boală sau moarte.

Dacă ești timid și te ferești să discuți deschis asemenea chestiuni, citește cartea *Venture of Faith* de Mary Alice și de Harold Blake Walker. În zilele noastre, datorită GP, familia, școala, biserica, presa, sistemul medical, guvernele federale și naționale și organizațiile de tineret se străduiesc să ridice pâcla ignoranței ce înconjoară educația cu privire la igiena fizică, mentală și socială. Prevenția și tratamentul sunt predate în egală măsură.

Dar un leac pentru alcoolism nu este la fel de la îndemână ca educația în privința igienei. Alcoolismul este considerat în clasamente ca fiind cea de-a patra problemă cu care se confruntă națiunea. Vine după afecțiunile mentale și morale și se numără printre cei mai importanți factori care contribuie la acestea două. Costul alcoolismului din punct de vedere economic se ridică la 25 de miliarde $ anual. Cea mai mare parte a acestuia se traduce prin timp pierdut la locul de muncă, costuri de spitalizare și accidente fizice — mai ales din cauza accidentelor auto. Dar pierderea de bani este neglijabilă în comparație cu pierderea sănătății fizice, mentale sau morale și cu pierderea de vieți din cauza alcoolismului.

Un alcoolic suferă de o afecțiune mentală care rămâne în stare latentă până ce bea pentru prima oară. Dacă nu prinde gustul acestei apucături, licoarea bahică nu are niciun fel de putere de atracție asupra lui. Dacă bea, înclinația lui către pahar este atât de puternică încât va sfârși prin a face excese.

Dacă bea prea mult, atracția față de alcool poate deveni irezistibilă sau cel puțin așa i se va părea. Și când va încerca să se opună și nu va reuși, s-ar putea să creadă că nu se va putea lecui niciodată.

Ce se petrece cu cei care beau prea mult? Alcoolul se știe că influențează undele cerebrale, așa cum sunt ele înregistrate de un aparat cunoscut sub numele de electroencefalograf. Are cea mai mare influență asupra metabolismului celulelor nervoase, fapt care se traduce printr-o încetinire a acestuia și chiar printr-o suprimare, ceea ce duce la o schimbare a nivelului de conștiință.

Corpul omenesc este în viață numai câtă vreme subconștientul său funcționează. Poate fi ținut în viață multă vreme fără a fi nevoie ca mintea conștientă să funcționeze. Există însă și grade de conștiință.

Sănătatea mentală este acea stare în care conștientul și subconștientul se află în echilibru. Și în timp ce lucrează împreună, fiecare are anumite sarcini precise; fiecare are anumiți factori inhibatori. Deși uneori este sănătos și benefic pentru o persoană să facă lucruri pe care își dorește să le facă, dar care îi sunt interzise, judecățile și acțiunile ar trebui să fie rezultatul conștientului și al subconștientului care lucrează în perfect echilibru.

Intelectul și celelalte forțe ale conștientului acționează ca un factor de control care reglementează subconștientul atunci când o persoană desfășoară o activitate în mod conștient. Pe măsură ce activitatea acestui factor de control se încetinește, întregul ansamblu are tendința de a o lua razna, iar individul ar putea să acționeze într-o manieră lipsită de logică. Activitățile sale necontrolate pot acoperi o arie vastă, de la simple acte prostești, până la o stare mentală cunoscută îndeobște sub numele de nebunie.

Pe măsură ce barierele inhibitorii sunt coborâte, din pricina efectului alcoolului asupra celulelor cerebrale, controlul

minții conștiente devine tot mai scăzut. Când emoțiile, pasiunile și alte activități ale subconștientului sunt scăpate din frâu, lipsite fiind de îngrădirile cuvenite din partea echilibrului adus de intelect, individul aflat într-o asemenea stare de semiinconștiență va comite acte prostești sau de nedorit din cauza influenței alcoolului.

Alcoolismul este într-adevăr o afecțiune mortală. Dacă i se îngăduie să controleze viața unei persoane, îl poate îmbolnăvi pe individul cu pricina atât fizic, cât și moral sau mental, făcându-i viața un infern. Odată ce alcoolul a pus stăpânire pe viața cuiva, nu va ceda prea ușor controlul.

Dar există un leac!

Întotdeauna există un leac! Care este acela? Nu mai bea! Pentru un alcoolic, este ușor de zis, dar greu de făcut. Important este că *se poate*. El poate face asta!

Când îți dezvolți gândirea pozitivă, nu te dai bătut din cauză că ai dat greș o dată sau pentru că ai auzit de cazurile altora care au eșuat. Poți să fii motivat și să te încarci cu speranță pornind de la experiențe de succes. Un copil care învață să meargă nu este criticat pentru că a căzut după ce a făcut primii trei pași din viața lui. I se acordă sprijin pentru progresul pe care îl face și pentru eforturile conștiente pe care le întreprinde.

Alcoolicul poate găsi ajutor în numeroase locuri. Remedii complete împotriva alcoolismului s-au datorat influenței anturajului din cadrul terapiei prin religie promovate de anumite biserici sau organizații: misiuni de salvare precum Pacific Garden Mission din Chicago; întâlniri de reînsuflețire ale unor congregații evanghelice precum Oral Roberts; Alcoolicii Anonimi; ajutor medical sau psihiatric prin intermediul unor tehnici speciale, hipnoza, de exemplu; spitale private precum Keeley Institute din Dwight, Illinois; sau o carte motivațională ca *I Dare You!*

Totuși, fiecare om în parte trebuie să-și câștige propria victorie interioară. Dar în general, este nevoie ca el să intre sub influența cuiva care îl va ajuta cu sfaturi până când va reuși să-și recapete controlul asupra propriilor puteri. Sau, dacă vreți, până când va avea o gândire pozitivă, dincolo de punctul în care există pericolul căderii în capcana gândirii negative. GP poate face minuni pentru un alcoolic numai dacă acesta îi va cere să lucreze în slujba lui. Și GP va face minuni și în cazul tău, asigurându-ți sănătate și longevitate.

Nesiguranța cu privire la sănătate îți poate submina GP, făcându-te să te îngrijorezi pentru orice durere, oricât de mică. Cu cât nesiguranța se păstrează, cu atât atitudinea ta se va schimba, dintr-una pozitivă, într-una negativă. Și cu cât simptomele pe care le-ai observat chiar indică o stare care ar trebui tratată cu atenție, cu cât refuzi să acționezi și păstrezi incertitudinea, cu atât sunt mai mari șansele ca acea stare să se accentueze! Refuză orice nesiguranță cu privire la sănătatea ta! Treci la treabă!

Elimină presupunerile din tot ce ține de sănătatea ta! Era un vânzător de automobile tânăr, dinamic, de succes. Avea tot viitorul în față și totuși era la pământ! De fapt, se aștepta să moară dintr-o clipă într-alta. Ba chiar și-a ales și a cumpărat un loc de veci, făcând toate pregătirile pentru înmormântare. A lăsat totul în ordine. Iată ce s-a întâmplat de fapt.

Uneori avea dificultăți de respirație. Inima îi bătea foarte repede. Se îneca. În cele din urmă s-a dus la doctorul său de familie, un medic și un chirurg de succes. Doctorul l-a sfătuit să se odihnească, să ia viața mai ușor, să renunțe la munca pe care o iubea, captivantul joc al vânzării de automobile.

Vânzătorul de autoturisme a rămas o vreme acasă odihnindu-și corpul, dar din cauza temerilor, mintea lui nu era ușurată. Încă avea momente când respira greu. Când inima

începea să-i bată mult prea repede. Când se îneca. Era vară, iar doctorul i-a recomandat să plece în vacanță în Colorado.

A călătorit în cele mai bune condiții, într-un vagon de dormit care semăna mai degrabă cu un mic apartament. Dar Colorado, în pofida climatului sănătos și a munților săi minunați, nu a putut împiedica manifestarea temerilor sale. Destul de frecvent avea parte de dificultăți respiratorii, de un ritm cardiac crescut și de același sentiment că se îneacă. După o săptămână, s-a întors acasă. Era convins că moartea se apropia.

„Nu-ți mai da cu presupusul!" a fost sfătuit vânzătorul (așa cum ești sfătuit și tu, cititorule) de către unul dintre autorii cărții de față. „Nu ai nimic de pierdut și totul de câștigat dacă vei merge la o clinică precum cea a fraților Mayo din Rochester, Minnesota. *Fă-o acum!*" La cererea lui, a fost condus la Rochester de o rudă. De fapt, se temea că ar putea muri pe drum.

După ce vânzătorul de autovehicule a făcut toate analizele, i s-a spus ce era în neregulă cu el. Doctorul i-a spus: „Problema ta e că inhalezi prea mult oxigen." Pacientul a izbucnit în râs și a spus: „Ce prostie!" Doctorul i-a spus: „Sări de cincizeci de ori, ca și cum ai sări coarda." Respirația i s-a îngreunat, inima a început să-i bată cu putere și a început să se înece.

„Și ce pot face în privința asta?" a întrebat tânărul. Doctorul i-a răspuns: „Când simți că iar îți dă târcoale o asemenea stare, poți fie să respiri într-o pungă de hârtie, fie pur și simplu să-ți ții respirația o bucată de vreme." Doctorul i-a înmânat apoi pacientului o pungă de hârtie. Acesta a urmat recomandările. Inima lui a încetat să mai bată repede, respirația i-a revenit la normal, iar senzația de înec nu l-a mai sâcâit. A părăsit clinica plin de voioșie.

Ori de câte ori simptomele afecțiunii sale își făceau simțită prezența, nu făcea altceva decât să își țină respirația pentru puțin timp, iar corpul său revenea la normal. După

câteva luni temerile lui au dispărut și, o dată cu ele, și simptomele. Asta se întâmpla cu mai bine de 30 de ani în urmă. De atunci nu a mai avut niciodată nevoie de asistență medicală.

Desigur, nu toate leacurile sunt așa de lesne de găsit. Uneori s-ar putea să fie nevoie să te străduiești din răsputeri până ce vei găsi ajutor. Cu toate acestea, înțelept din partea ta va fi să îți continui căutarea cu perseverență și animat de gândirea pozitivă. O asemenea determinare, dublată de optimism, este, de obicei, răsplătită. Așa s-a întâmplat și în cazul unui alt manager de vânzări. Să vă spunem povestea lui.

Întotdeauna există un leac, găsește-l. Acest manager de vânzări de care vorbim s-a cazat într-un mic hotel dintr-un oraș de provincie și, în clipa în care intra în camera care-i fusese repartizată, a căzut și și-a rupt un picior. Managerul hotelului l-a dus pe omul nostru la cel mai apropiat spital unde medicul de gardă i-a pus piciorul la loc. Câteva zile mai târziu s-a considerat că se putea mișca în siguranță, așa că s-a întors acasă.

A rămas în convalescență mai multe săptămâni, sub supravegherea medicului de familie. Dar în timp ce starea lui părea să se îmbunătățească, fractura pur și simplu nu se vindeca. După multe săptămâni, doctorul i-a spus că îi va fi din ce în ce mai rău: va ajunge un schilod. Managerul de vânzări a fost extrem de tulburat, deoarece pentru a-și face treaba era nevoit să se poată ține pe picioare.

A discutat problema cu unul dintre autorii volumului de față care a spus: „Să nu crezi asta! Întotdeauna există un leac, găsește-l! Nu-ți mai da cu presupusul. *Fă-o acum!*" I s-a istorisit povestea vânzătorului de automobile așa cum ți s-a istorisit și ție și i s-a recomandat să facă în așa fel încât să ajungă la clinica fraților Mayo.

La rândul lui a părăsit clinica plin de voioșie. De ce? I s-a dat următorul răspuns: „Organismul tău are nevoie de calciu. Noi te-am putea îndopa cu el, dar tot degeaba, pentru că nu

se va fixa pe oase. Cel mai bine ar fi să bei un litru de lapte pe zi, atâta tot." Așa a procedat. Cu timpul, piciorul rănit a ajuns la fel de puternic ca și cel sănătos.

Gândirea pozitivă aplicată când vine vorba de sănătate nu exclude accidentele. De fapt, *Siguranța înainte de toate* este unul dintre simbolurile GP. Urmându-l, ești sfătuit să fii vigilent și să-ți sporești dorința de a trăi — de a-ți salva viața și proprietatea.

Ai grijă să nu te îndrepți spre propria înmormântare! Titlul unui articol de ziar era următorul: „Deoarece întârziaseră la o înmormântare, șase persoane au murit în urma unui accident survenit la 170 km la oră." Citind mai departe, aflăm că:

> Duminica aceasta, șase morți premature au survenit în urma accidentului unui automobil al cărui șofer a abuzat de viteză, temându-se că el și rudele lui vor întârzia la o înmormântare.

Conduceți cu precauție dacă vreți să rămâneți sănătoși atât fizic, cât și psihic și dacă vreți să trăiți mai mult. Ca pieton, fii mereu atent la pericolele care pot să apară și respectă regulile de circulație. Și când călătorești cu altcineva la volan, fii conștient că depinzi de slăbiciunile lui trupești și mentale și de starea tehnică a mașinii acestuia. Ai curajul de a refuza să te urci într-o mașină cu un șofer aflat în stare de ebrietate sau ale cărei frâne nu funcționează bine — chiar dacă este vorba chiar de mașina ta. „Viața pe care o salvezi ar putea fi chiar a ta!"

Siguranța înainte de toate poate salva vieți alături de GP. Deși fiecare etaj al său din cele 41 a costat un milion de dolari, imobilul intitulat Prudential Building (Clădirea Prudenței) din Chicago a fost cea mai ieftină clădire de birouri de acest fel construită vreodată. De ce? Pentru că nu a costat viața

nimănui. Nu s-a produs niciun accident grav. Măsurile de siguranță au fost luate datorită GP.

Prin comparație, gândiri negative care au avut de-a face cu ignoranța și nepăsarea au condus la tragice accidente:

Pierderea unei vieți omenești la fiecare 33 de metri construiți din Empire State Building!

110 morți în timpul construcției Barajului Hoover!

Pierderea unei vieți omenești pentru fiecare 40 de metri ai podului San Francisco–Oakland Bay!

80 de morți în timpul construirii apeductului peste râul Colorado!

1 219 morți în timpul construirii Canalului Panama! (S-au înregistrat 4 766 de decese pe parcursul derulării acestui proiect din alte cauze indirecte.)

97 de morți în timpul construirii Barajului Grand Coulee și a proiectului lacului de acumulare de pe râul Columbia!

Desigur, nimeni nu poate ști precis când se va petrece o tragedie. Dar e bine să fii mereu pregătit. Vei fi pregătit dacă vei avea o gândire pozitivă. Așa s-a întâmplat și cu mătușa Kitty.

Când se petrece o tragedie! Mătușa Kitty și-a pierdut unicul fiu pe când acesta avea doar nouă ani. La fel ca și numeroase alte femei casnice sau mame, ea nu prea știuse ce înseamnă munca și afacerile. Dar mătușa Kitty avea o credință religioasă de nestrămutat. Știa că, în pofida marii pierderi pe care o suferise, era de datoria ei să își vadă de viață și să își aducă și ea contribuția, după posibilități, la făurirea unei lumi mai bune. Dar cum își putea ea păstra sănătatea fizică și mentală pentru a putea continua?

Mătușa Kitty s-a hotărât că pentru a-și ușura suferința și pentru a umple golul din viața ei ar trebui să fie mereu prinsă cu treburi și să facă orice putea pentru a-i face pe alții fericiți, de vreme ce nu mai putea face aceste lucruri pentru fiul ei.

Așa că s-a angajat ca ospătăriță într-un restaurant aglomerat. Lucra până târziu. Slujba o silea să vorbească mult cu oamenii și să se arate mereu plină de voioșie. Credința religioasă și grija sinceră față de soarta altora, alături de muncă și de timp, au condus la domolirea durerii și i-au salvat sănătatea fizică și mentală.

De fapt, sănătatea ta poate fi afectată de influențele a numeroși factori interni. Iar unele dintre aceste influențe pot fi simple născociri mentale ale imaginației.

O elevă de liceu resimte dureri înaintea examenelor! Din pricina relaționării strânse dintre minte și trup, subconștientul poate produce aparente disfuncții ale corpului, provocate de tulburări emoționale, pentru a atinge un anumit rezultat dorit. O experiență adevărată de viață va dovedi această idee.

O elevă de liceu resimțea puternice dureri de spate în fiecare dimineață în zilele când urma să aibă un examen la germană sau la istorie. Niciuna dintre cele două materii nu îi era pe plac. Nu era bine pregătită. Durerile ei erau atât de crâncene, încât credea că nici măcar nu va fi în stare să se ridice din pat. Nu se prefăcea. Suferința ei era una reală.

O anumită caracteristică a durerii era că aceasta se domolea mereu în jurul orei 15:30, după ce programul școlar din acea zi se încheia. Exact în aceeași seară, când o căuta prietenul ei, ca prin minune, durerea dispărea!

Pesemne că vei crede că fata asta ar avea nevoie de niscaiva tratament psihiatric. Se prea poate. Și ea și alții asemenea ei au fost ajutați de-a lungul timpului de religie sau de

psihiatri. Cele două soluții nu sunt atât de departe una de alta pe cât s-ar crede. De ce?

Religia și psihiatria. Normele și reglementările cu privire la sănătatea fizică și mentală au fost de multă vreme țesute în plasa religiei, cu mult timp înainte ca jargonul specific fiziologiei, psihologiei și psihiatriei să facă parte din vocabularul vreunei limbi. Acest lucru este mai cu seamă adevărat în ceea ce privește aplicarea de tehnici care vizează subconștientul.

Este lesne de înțeles de ce clinici de psihiatrie și cabinete de consiliere psihologică ajung să facă parte din structura organizațională a unor biserici, indiferent de confesiunea religioasă.

În ajutorul a milioane de bolnavi! Pastorul Norman Vincent Peale și dr. Smiley Blanton au pus bazele Fundației americane pentru religie și psihiatrie, cunoscută acum sub numele de Institutul pentru religie și sănătatea. Este o clinică nonprofit, fără vreo afiliere dogmatică din New York. Oricine are o problemă emoțională poate cere ajutor, indiferent de rasă, religie sau de situația materială. În zilele noastre, există o echipă de angajați, atât cu jumătate de normă, cât și cu normă întreagă, constând în 35 de psihiatri, pastori, psihologi și asistenți.

Dacă dorești informații despre cum poate lua naștere un serviciu de consiliere în cadrul bisericii tale, adresează-te institutului.

Ce te așteaptă? Sănătatea mentală și fizică sunt două mari recompense pentru gândirea pozitivă. Este adevărat că e nevoie de efort, răbdare și de mult exercițiu pentru a câștiga și păstra o gândire pozitivă. Dar un scop precis, o judecată limpede și curată, o viziune creatoare, acțiuni îndrăznețe,

perseverență și o percepție exactă a realităților, dublate de entuziasm și credință, te vor ajuta și te vor duce departe pe drumul obținerii și păstrării gândirii pozitive.

Și ce te așteaptă pe măsură ce te apropii de obiective precise?

Fericirea.

Dacă ești fericit acum, vei dori să îți păstrezi sau chiar să-ți sporești această stare minunată pe care ai atins-o deja. Dacă nu ești fericit în momentul de față, vei dori să afli mai multe despre cum poți fi fericit. Să ne îndreptăm așadar spre capitolul 18, intitulat „Cum să fii fericit", pentru a afla noi principii ale succesului prin GP care să ne ducă mai repede pe drumul către fericire.

LISTA DE REPERE NR. 17
Gânduri de căpătâi

1. Poți avea o sănătate mai bună. Gândirea pozitivă îți influențează sănătatea. O îmbunătățește. Gândirea negativă ți-o va înrăutăți.
2. Dacă nutrești gânduri bune, gânduri pozitive și pline de veselie, felul în care te simți se va îmbunătăți. Ceea ce îți afectează mintea îți afectează și trupul.
3. Gândirea pozitivă îndreptată înspre cei pe care îi iubești poate fi chiar calea de a le salva viețile. Amintește-ți exemplul tatălui care a salvat viața bebelușului său după ce a acționat sub influența gândirii pozitive.
4. Învață să-ți antrenezi GP în loc să cedezi GN, așa cum s-a întâmplat cu soția inginerului despre care ai citit în acest capitol. Gândirea ei negativă a împins-o în ghearele morții.

5. Dezvoltă înlăuntrul tău o gândire pozitivă atât de puternică, încât să se poată strecura din mintea ta conștientă în subconștient. Dacă vei proceda astfel, vei vedea că, în momente critice sau la vremuri de nevoie, în mod automat aceasta se va oglindi în partea conștientă a minții tale. Chiar și în momentul cel mai pe muchie de cuțit din întreaga viață: moartea.

6. Citește cu atenție *Biblia*, precum și alte cărți motivaționale. Astfel de lecturi vor fi pentru tine o sursă de inspirație și te vor învăța cum să te motivezi pentru a acționa în mod pozitiv, reușind astfel să atingi obiectivele pe care le ținteşti.

7. Învață să folosești cele 17 principii ale succesului și să le aplici în viața ta. Le-ai reținut?

8. Cu toată averea de pe lume nu poți cumpăra o sănătate de fier. Dar o poți atinge năzuind către ea și respectând unele reguli simple de igienă și bune obiceiuri legate de sănătate. Amintește-ți cum John D. Rockefeller a fost nevoit să se retragă din afaceri la vârsta de 57 de ani din pricina problemelor de sănătate, dar cum, printr-o gândire pozitivă și printr-un trai echilibrat, a reușit să ajungă până la venerabila vârstă de 97 de ani.

9. GP recunoaște importanța educației cu privire la igiena fizică, mentală și socială, precum și faptul că ignorarea acestor subiecte poate conduce la păcat, boală și moarte. Fii mereu atent la evoluțiile recente care ți-ar putea influența sănătatea fizică, mentală sau morală.

10. Nu deznădăjdui niciodată — *pentru că există leac pentru orice boală*. Dezvoltă-ți GP și nu-ți mai da cu presupusul când vine vorba de sănătate; alege în schimb să cauți ajutor la momentul cuvenit.

11. GP previne accidentele și tragediile deoarece menține trează atenția cu privire la pericolele ce pot surveni în orice moment. Dacă totuși se petrece vreo tragedie, GP te poate ajuta să depășești momentul dificil.

12. O minte sănătoasă și un corp sănătos pot fi obținute dacă vei cere GP să lucreze pentru tine. Amintește-ți că poți avea o sănătate de fier și poți trăi mai mult dacă gândești pozitiv.

MĂ SIMT SĂNĂTOS!
MĂ SIMT FERICIT!
MĂ SIMT GROZAV!

18
Poți atrage fericirea?

Poți atrage fericirea?

Abraham Lincoln a spus, cândva, un lucru: „Am observat, de-a lungul vremii, că oamenii sunt exact atât de fericiți pe cât se hotărăsc să fie."

Oamenii se deosebesc printr-un detaliu mărunt, dar acest detaliu mărunt duce de fapt la o deosebire foarte mare. Acest detaliu mărunt este *atitudinea*. Deosebirea foarte mare este dacă această atitudine e una *pozitivă* sau *negativă*.

Persoanele care își doresc să fie fericite vor adopta o gândire pozitivă și vor fi influențate de latura pozitivă a talismanului lor. Și fericirea va fi atrasă către ei. Iar cei care aleg gândirea negativă se angajează să fie nefericiți. Ei nu atrag — ei resping fericirea.

„Vreau să fiu fericit..." Un cântec cunoscut începe cu niște cuvinte care conțin foarte mult adevăr. „Vreau să fiu fericit, dar nu voi fi fericit până când nu te fac și pe tine să fii fericit!"

Una dintre cele mai sigure căi pentru a vă găsi fericirea e să vă dedicați energia pentru a face pe altcineva fericit. Fericirea e un lucru iluzoriu și trecător. Și dacă pornești să o cauți, vei descoperi că aceasta se ferește din calea ta. Dar dacă încerci să aduci fericirea altcuiva, ea va veni la tine.

Scriitoarea Claire Jones, soția unui profesor de la catedra de religie a Universității Oklahoma City, povestește despre un moment de fericire pe care l-au trăit la începutul vieții lor

conjugale. „În primii doi ani de căsnicie, am locuit într-un orășel, își amintește ea, iar vecinii noștri erau doi oameni foarte bătrâni, soț și soție; soția aproape că nu mai vedea deloc și era imobilizată într-un scaun cu rotile. Bărbatul, deși nu se simțea nici el prea bine, se ocupa de menajul casei și avea grijă de ea.

Eu și soțul meu împodobeam bradul, cu câteva zile înaintea Crăciunului, și am hotărât, pe nepusă masă, că trebuie să împodobim un brad și pentru cei doi bătrânei. Am cumpărat un brăduț mititel, l-am împodobit cu beteală și i-am pus luminițe, am împachetat câteva cadouri și l-am dus celor doi, în seara de Ajun.

Bătrânica a început să plângă, în timp ce se străduia să deslușească luminițele strălucitoare. Soțul ei repeta la nesfârșit: dar nu am mai avut un pom de Crăciun de ani de zile! Au pomenit acel brad aproape de fiecare dată când i-am vizitat, în anul următor.

La Crăciunul următor, niciunul dintre ei nu mai locuia în căsuță. E un lucru mărunt ceea ce am făcut pentru ei. Dar am fost *fericiți* că am făcut acest lucru."

Fericirea pe care au simțit-o, ca urmare a gestului lor de bunătate, a fost un sentiment foarte cald și profund, a cărui amintire va stărui în mințile lor. E un tip special de fericire, de care au parte aceia care fac fapte bune.

Dar fericirea cel mai des întâlnită și cea mai persistentă, este mai mult o stare de mulțumire: o stare în care nu ești nici fericit, nici nefericit.

Ești un om fericit de-a lungul unei perioade în care vei păstra, în cea mai mare parte a timpului, acea stare pozitivă de spirit în care ești fericit, în combinație cu acea stare neutră de spirit, în care nu ești nefericit.

Poți fi fericit, mulțumit sau nefericit. Alegerea îți aparține în întregime. Factorul decisiv este gândirea pozitivă sau negativă, sub a cărei influență te afli. Iar acest factor îl controlezi în întregime.

Handicapurile nu sunt o barieră în calea fericirii. Desigur că, dacă a existat vreodată o persoană la care ne-am fi așteptat să se plângă că e nefericită, aceasta ar fi fost Helen Keller. Născută surdo-mută și oarbă, lipsită de posibilitatea de a ști ce înseamnă să comunici normal cu persoanele din jurul tău, avea la dispoziție doar simțul tactil pentru a reuși să intre în contact cu ceilalți și pentru a trăi fericirea de a iubi și de a fi iubită.

Însă a reușit să intre în contact, și încă cum, cu lumea și, cu ajutorul unui profesor devotat și strălucit care, cu multă dragoste, a intrat la rândul său în contact cu Hellen Keller, acea fată surdo-mută și oarbă a devenit o femeie inteligentă, voioasă și fericită. Domnișoara Keller a scris, într-un rând:

> Orice om care, dintr-o pornire ce ține de bunătatea inimii sale, rostește un cuvânt de ajutor, oferă un zâmbet de încurajare sau netezește un obstacol din drumul unui alt om, află că acea bucurie pe care o simte reprezintă o parte atât de importantă din el însuși, încât aceasta ajunge să-l alimenteze zi de zi. Bucuria de a depăși obstacole care, cândva, păreau de netrecut și de a împinge granița împlinirilor mai departe — ce bucurie se poate apropia de aceasta?
>
> Dacă aceia care caută fericirea s-ar opri pentru un singur minuțel și s-ar gândi, și-ar da seama că bucuriile pe care le simt deja sunt la fel de nenumărate ca firele de iarbă de la picioarele lor sau ca picăturile de rouă ce scânteiază pe florile dimineții.

Helen Keller avea nenumărate lucruri pentru care să se bucure și a fost profund recunoscătoare pentru ele. Mai apoi a împărtășit miracolul acestor bucurii și altora, făcându-i să simtă, la rândul lor, încântarea. Pentru că a împărtășit și altora ceea ce e bun și de dorit, a atras, pentru ea însăși, și mai multe lucruri care sunt bune și de dorit. Deoarece, cu cât vei împărți mai mult, cu atât vei avea mai mult. Și dacă imparți fericirea cu alții, fericirea va deveni tot mai împlinită în interiorul tău.

Dar dacă împarți suferința și nefericirea, vei atrage suferință și nefericire pentru tine. Și cunoaștem cu toții oameni care au, în permanență, necazuri — nu probleme sau oportunități mascate. Ceea ce au ei se numește necaz — un n-e-c-a-z! Indiferent ce li s-ar întâmpla, acel lucru, pur și simplu, nu e bun. Și asta se întâmplă pentru că își împart necazurile altora.

Există o mulțime de oameni singuri pe lumea asta, care tânjesc după dragoste și prietenie, dar niciodată nu par a avea parte de ele. Unii resping ceea ce caută cu GN. Alții se înghesuie în colțurile lor și nu se aventurează, niciodată, pe afară. Speră, în secret, că li se va întâmpla ceva bun, dar nu împart cu alții niciunul dintre lucrurile bune de care se bucură. Ei nu-și dau seama că, dacă ții departe de alții acele lucruri pe care le ai deja, care sunt bune și de dorit, propria porție de lucruri bune și de dorit va scădea.

Alți oameni au, totuși, curajul de a face ceva, pentru a scăpa de singurătate, și au curajul de a împărți ceea ce au bun și frumos cu alții. A fost odată un băiețel care era, într-adevăr, un copil foarte singur și nefericit. Când s-a născut, coloana sa vertebrală avea forma unei cocoașe grotești, iar piciorul său stâng era strâmb. Uitându-se la copil, doctorul l-a asigurat pe tatăl acestuia: o să se descurce foarte bine!

Familia era săracă. Iar mama băiatului a murit înainte ca acesta să împlinească un an. Pe măsură ce creștea, ceilalți copii se fereau de el, din cauza corpului său diform și pentru că nu era în stare să participe, cu succes, la multe dintre activitățile lor. Băiatul se numea Charles Steinmetz. Și era un individ singuratic și foarte nefericit.

Însă Cel care dăruiește toate lucrurile bune nu îl uitase pe acest micuț. În compensație pentru corpul său diform, Charles fusese dăruit cu o minte extraordinar de ascuțită. Folosind cel mai valoros bun pe care îl avea, Charles și-a ignorat handicapurile fizice, în privința cărora simțea că nu

are ce face, și a început să muncească pentru a străluci utilizându-și mintea. La vârsta de cinci ani putea conjuga verbe latinești. La șapte ani a învățat greaca și ceva ebraică. La opt ani stăpânea bine algebra și geometria.

Mai târziu, când a ajuns la facultate, a strălucit în tot ceea ce studia. Chiar a absolvit studiile cu cele mai înalte distincții. Și-a economisit, cu grijă, bănuții pentru a închiria un costum elegant, pentru ceremonia de absolvire. Dar, dând dovadă de acea cruzime pornită din nechibzuință, care caracterizează, așa de frecvent, persoanele aflate sub influența unei GN, autoritățile școlare au afișat un anunț la avizier prin care îl scuteau pe Charles de participarea la ceremonie.

Până la urmă, Charles și-a dat seama că, în loc să încerce să își impună respectul în fața oamenilor, făcându-i să remarce înzestrările sale mentale, ar fi mai bine să le câștige prietenia. Își va folosi ascuțimea minții nu pentru a se face remarcat sau pentru a-și satisface propriul ego, ci pentru a contribui la binele întregii omeniri. Pentru a-și începe noul mod de viață, s-a urcat pe un vas și a venit în America.

Odată ce a ajuns în această țară, Charles Steinmetz a început să-și caute un loc de muncă. A fost respins de câteva ori din cauza aspectului său fizic, însă în cele din urmă a primit un job la General Electric, ca desenator tehnic, pentru o leafă de 12 $ pe săptămână. Pe lângă sarcinile sale de serviciu, petrecea multe ore absorbit, făcând cercetări despre electricitate, și se străduia să câștige prietenia colegilor săi de serviciu, încercând să împartă cu ei ceea ce avea bun și de dorit.

După o vreme, președintele consiliului de administrație al General Electric Company și-a dat seama de rara genialitate a acestui om și i-a spus lui Charles: „Iată, ai la dispoziție toată uzina noastră. Fă ce vrei cu ea. Visează toată ziua, dacă asta îți dorești. Te plătim ca să visezi."

Charles a muncit din greu, o vreme îndelungată, și cu multă seriozitate. În timpul vieții sale, a patentat peste

200 de invenții în domeniul electricității și a scris multe cărți și lucrări pe subiecte de teorie a electricității și de inginerie. Știa ce înseamnă satisfacția muncii bine făcute. Și știa ce înseamnă și satisfacția de a veni cu propriile contribuții, care au avut un rol hotărâtor în a face această lume un loc mai bun în care să trăim. A devenit bogat și și-a cumpărat o casă frumoasă, pe care o împărțea cu doi tineri, soț și soție, pe care îi cunoștea. Astfel, Steinmetz a avut parte de fericirea unei vieți pline și folositoare.

Fericirea începe de acasă. Cea mai mare parte a vieții fiecăruia dintre noi e petrecută acasă, alături de familie. Și, din nefericire, acel adăpost care ar trebui să fie un cămin al iubirii, al fericirii și al siguranței se transformă, mult prea des, într-un teren al conflictului, unde membrii familiei nu se bucură de fericire și de relații armonioase. Problemele de acasă pot apărea din multe motive.

Într-unul din seminariile despre *Știința succesului*, bazată pe o gândire pozitivă, un tânăr foarte înzestrat și agresiv, în vârstă de 24 de ani, a fost întrebat: „Ai vreo problemă?"

„Da, a răspuns el. Mama mea. De fapt, m-am hotărât să plec de tot de acasă în weekendul acesta."

Când studentului i s-a cerut să discute problema, a devenit clar că relația dintre el și mama lui nu era una armonioasă. Era evident pentru instructor că personalitatea ei agresivă și dominantă era similară cu a lui.

Participanților li s-a spus că personalitatea individului poate fi comparată cu polii unor magneți. Când două polarități de același fel sunt așezate una lângă alta, și împingem sau tragem în aceeași direcție, acestea sunt atrase una spre alta, prin forța magnetică. Dacă cele două polarități sunt puse față în față, ele opun rezistență și se resping reciproc.

Atunci când sunt așezați unul lângă celălalt și se confruntă amândoi cu aceleași forțe externe, indivizii, asemenea magneților, rămân entități separate. Totuși, forța lor de a atrage

sau de a respinge aceste forțe e sporită, chiar dacă între ei reacția e una adversă.

Instructorul a continuat, spunând: „Se pare că felul în care tu te porți și cel în care se comportă mama ta sunt atât de asemănătoare, încât tu poți influența modul în care ea va reacționa, în fața ta, prin felul în care tu reacționezi în fața ei. Probabil că poți să-ți dai seama care sunt sentimentele ei, analizându-ți sentimentele tale. Așadar, îți poți rezolva problema foarte ușor!

Când două personalități puternice se resping reciproc și e de dorit ca ele să trăiască împreună, în armonie, cel puțin una dintre ele trebuie să folosească puterea GP.

Iată care e tema ta pentru acasă de săptămâna asta: când mama ta îți cere să faci ceva, fă acel lucru *cu bucurie*. Când ea își exprimă o părere, fii de acord cu ea într-un mod plăcut și sincer sau nu spune nimic. Când ai tendința de a-i găsi un cusur, găsește, mai bine, ceva pozitiv de spus. Vei avea parte de o experiență cât se poate de plăcută. Ea îți va urma, probabil, exemplul."

„N-o să meargă!, a răspuns studentul. E pur și simplu prea dură, ca să te poți înțelege cu ea!"

„Ai perfectă dreptate, i-a răspuns instructorul. N-o să meargă decât dacă încerci s-o faci să meargă ajutându-te de gândirea pozitivă."

O săptămână mai târziu, tânărul a fost întrebat ce progrese făcuse în privința problemei sale. Răspunsul lui a fost: „Sunt încântat să spun că nu a apărut nici măcar o vorbă urâtă, între noi, toată săptămâna. S-ar putea să vreți să știți că am hotărât să rămân acasă."

Când părinții nu-și înțeleg copiii. Fiecare om are tendința de a presupune că tuturor le plac acele lucruri care-i plac lui și că toți gândesc așa cum gândește el. De aceea oamenii au tendința de a judeca reacțiile altora judecând după propriile reacții. Acum, la fel ca în cazul tânărului care

avea o problemă în relația cu mama lui, o astfel de concluzie ar putea fi, în anumite situații, corectă. Însă mulți părinți au adesea probleme cu copiii lor pentru că nu reușesc să conștientizeze faptul că personalitatea copilului e diferită de propria personalitate. E o greșeală ca părinții să nu-și dea seama că timpul îi schimbă atât pe copii, cât și pe ei înșiși. Ei nu-și adaptează gândirea pentru a compensa schimbările care apar atât în personalitatea copilului, cât și în a lor.

„Nu o înțeleg", spunea tatăl. Un avocat și soția lui aveau cinci copii minunați. Părinții erau nefericiți pentru că fiica lor cea mare, care ajunsese în primul an de liceu, nu se comporta față de părinții ei așa cum s-ar fi așteptat aceștia. Fata era și ea nefericită.

„E o fată bună, dar nu o înțeleg, spunea tatăl. Nu-i place să facă nicio treabă în casă; totuși, e în stare să trudească ore în șir, când e în fața pianului. În timpul verii, i-am făcut rost de un loc de muncă la magazinul universal, dar nu a vrut să meargă să muncească. Nu vrea decât să cânte la pian toată ziua."

Noi am recomandat ca părinții și fiica să fie supuși unei Analize vectoriale a activității de unul dintre autori. În capitolul 10, intitulat „Cum să-i motivezi pe cei din jur", ați citit despre Analiza vectorială a activității. Rezultatele au fost cât se poate de relevante. Am descoperit că fiica avea ambiții, energii și trăsături care-i depășeau într-atâta pe ambii părinți, încât ar fi fost foarte greu pentru aceștia să înțeleagă felul în care reacționa ea în fața lor, până n-ar fi priceput că fiecare persoană este diferită.

Părinții credeau că, deși era drăguț să știi să cânți la pian, unei fete îi prindea bine să facă munci domestice și să lucreze într-un magazin în timpul verii. Dorința de a deveni pianist era doar o pierdere de vreme. „Într-o zi se va mărita și va trebui să întrețină casa. Ar trebui să fie o fire mai practică", judecau părinții.

Aptitudinile fetei și înclinațiile care o motivau le-au fost explicate părinților. Le-au fost oferite argumente cu privire la motivele pentru care le era dificil să o înțeleagă. Și fetei i s-a dat o explicație cu privire la motivul pentru care părinții ei gândeau într-un fel, iar ea în altul. Când cei trei s-au străduit să înțeleagă ce le provocase problema și cum se puteau adapta acesteia. Printr-o gândire pozitivă, ei au reușit să trăiască împreună într-un mod mai armonios.

Pentru a avea o atmosferă fericită acasă, fii înțelegător. Pentru a fi fericit, fii înțelegător cu alții. Conștientizează faptul că nivelul energetic și aptitudinile unei alte persoane pot să nu fie aceleași cu ale tale. S-ar putea ca aceasta să nu gândească asemenea ție. Încearcă să înțelegi că ceea ce îi place ei s-ar putea să nu fie ceea ce îți place ție. Când îți dai seama de asta, îți va fi mai ușor să dezvolți o gândire pozitivă în tine însuți și să faci acele lucruri care vor produce reacții de dorit în alții.

Polii opuși ai magneților se atrag între ei și la fel se atrag și persoanele cu orientări opuse ale personalității. Și, acolo unde există interese comune, doi indivizi ar putea să funcționeze, în mod fericit, împreună, chiar dacă fiecare are trăsături opuse în multe privințe. Unul poate fi ambițios, agresiv, plin de încredere în sine și optimist, deținând o motivație, energie și perseverență considerabile. Celălalt poate avea tendința de a fi mulțumit, temător, sfios, plin de tact și umil, și poate fi lipsit de încredere în forțele proprii. Deseori astfel de persoane sunt atrase una de cealaltă și, când se asociază, se completează, se întăresc și se inspiră reciproc.

Ele își combină personalitățile, și astfel extremele fiecăruia se neutralizează. Ceea ce ar putea să se transforme în rigiditate, din partea unuia, și în frustrare, din partea celuilalt, e astfel evitat.

Ai fi fericit și ai găsi ușor inspirația dacă te-ai însura cu o persoană a cărei personalitate ar fi exact ca a ta? Fii sincer cu tine însuți. Răspunsul ar fi, probabil, nu.

Și copiii pot fi învățați, la rândul lor, să fie înțelegători și să aprecieze tot ceea ce fac părinții lor pentru ei. Multă nefericire apare în căminele familiale, deoarece copiii nu-și apreciază și nu-și înțeleg părinții. Dar a cui este vina? A copilului, a părintelui sau a amândurora?

Acum ceva vreme, am avut o întâlnire cu președintele unei mari organizații de succes. Numele lui a apărut într-o lumină favorabilă în toate ziarele mari ale țării pentru lucrurile bune pe care le-a făcut cât timp a deținut funcții publice. Totuși, în ziua în care l-am văzut, era cât se poate de nefericit.

„Nimănui nu-i place de mine! Chiar și copiii mei mă urăsc. Ce înseamnă asta?", a întrebat el.

De fapt, acest om e o persoană mânată de bune intenții. Le-a dat copiilor săi tot ceea ce se putea cumpăra cu ajutorul banilor. I-a ferit, intenționat, de acele lipsuri care l-au obligat pe el însuși, pe când era copil, să-și adune forțele pentru a se dezvolta ca bărbat. A încercat să-i protejeze de acele lucruri din viață care pentru el nu fuseseră frumoase. A eliminat, în ceea ce-i privește, nevoia de a se strădui, așa cum se străduise el. Nu a cerut și nu a așteptat vreo apreciere din partea fiilor și a fiicelor sale pe când erau copii și nu a primit niciuna. Și totuși, a presupus că ei îl înțelegeau, fără a se strădui să descopere dacă lucrurile chiar stăteau sau nu așa.

Lucrurile ar fi stat altfel dacă și-ar fi învățat copiii să aprecieze ceea ce primesc și să câștige forțe ducându-și, cel puțin parțial, propriile bătălii. A avut parte de fericire făcându-i pe ei fericiți, fără să-i învețe pe copii cum să fie fericiți făcându-i pe alții fericiți. Prin urmare, aceștia l-au făcut pe el însuși să fie nefericit. Poate că, dacă ar fi avut încredere în ei pe când aceștia creșteau și dacă le-ar fi spus despre eforturile pe care

a trebuit să le facă, pentru binele lor, copiii ar fi fost mai înțelegători.

Dar nu e nevoie ca acest om sau oricine care trece printr-o situație asemănătoare să rămână nefericit. Poate să-și întoarcă talismanul cu fața gândirii pozitive în sus și poate încerca, în mod cinstit, să se facă înțeles și cunoscut celor dragi.

Și poate să își găsească timp pentru a le arăta că îi iubește, făcându-se disponibil pe *el însuși*, în loc să le ofere acele lucruri materiale pe care și le permit datorită averii sale. Dacă se face disponibil pe el însuși într-un mod la fel de liberal pe cât și-a făcut disponibili banii, pentru ei, va avea parte de bogata recompensă a iubirii și a înțelegerii pe care le va primi, la rândul său, din partea lor.

Desigur, acest om a fost plin de bune intenții. A avut intenția corectă în ceea ce-i privește pe copiii săi și pe alții. Însă nu a fost atent la reacțiile lor. A presupus, pur și simplu, că ei vor înțelege. Și nu și-a dat silința să-i ajute să-l înțeleagă.

Acum, acest om s-ar putea ajuta pe el însuși citind cărți motivaționale. Recomandăm câteva cărți de acest fel, printre care se numără și *Cum să vă faceți prieteni și să deveniți influenți*[1]. Și i-am spus că, la rândul lor, copiii lui sunt tot oameni.

Atrage și respinge prin intermediul comunicării verbale. Indiferent cine ești — cu siguranță, ești o persoană minunată! Totuși, anumite persoane s-ar putea să nu fie de aceeași părere. Dacă simți că ei reacționează într-un mod nefavorabil, afișând un antagonism nedorit față de numeroasele lucruri pe care le spui sau le faci, poți lua o măsură în această privință. Și ei sunt oameni, la fel ca tine.

Ai puterea de a atrage sau de a respinge! Poți folosi această putere cu înțelepciune, pentru a atrage prietenii potriviți și

---

[1] Scrisă de Dale Carnegie și apărută la Curtea Veche Publishing în 2010 (*n. red.*).

pentru a-i respinge pe aceia care au un efect nedorit sau vătămător asupra ta. Cu o gândire negativă — vei fi, în mod automat, programat să respingi lucrurile bune din viață și să atragi lucrurile nedorite, inclusiv genul de prieteni nepotriviți pentru tine.

Reacțiile indezirabile venite din partea altora se pot datora lucrurilor pe care le spui și felului în care le spui; sau pot fi cauzate de ceea ce simți cu adevărat în suflet și de atitudinea ta. Vocea, precum muzica, e adesea o reflecție a stării de spirit, a atitudinii și a gândurilor ascunse din mintea noastră. S-ar putea să fie foarte greu pentru tine să-ți dai seama că problema se află în tine, ceea ce înseamnă că depinde de tine să preiei inițiativa și să te îndrepți, atunci când vei conștientiza că, uneori, problema *chiar se află* în tine — *dar poți să faci acest lucru*!

Poți învăța de la un bun agent de vânzări. Deoarece el e obligat să se pregătească pentru a fi receptiv la reacțiile potențialilor clienți — și să ia inițiativa, în raport cu ele.

Atitudinea de tipul „clientul are întotdeauna dreptate" a negustorilor de succes e una foarte dificil de adoptat pentru unele persoane; totuși, dă rezultate!

Dacă te vei strădui să-ți faci rudele fericite cu aceeași gândire pozitivă pe care un agent de vânzări o folosește pentru a-și vinde mărfurile potențialilor clienți, viața ta de acasă și viața ta socială vor deveni mai fericite și mai pline de succes — asta, dacă ai o problemă care implică o ciocnire de personalități la tine acasă.

Dacă sentimentele tale sunt deseori rănite de ceea ce spun oamenii sau de modul în care spun anumite lucruri, e foarte probabil că tu însuți te faci adesea vinovat de jigniri aduse altora prin ceea ce spui sau prin felul în care spui unele lucruri. Încearcă să descoperi adevăratele motive ale reacțiilor tale, atunci când simți că ți-au fost rănite sentimentele, iar apoi evită să provoci aceleași reacții în alții.

Dacă bârfele te jignesc, ai putea presupune că nu ar trebui, la rândul tău, să bârfești, pentru că îi vei jigni pe alții.

Dacă ți se pare că tonul vocii sau atitudinea cuiva, în ceea ce te privește, lasă de dorit, evită să-i jignești pe alții vorbind sau comportându-te în același mod.

Dacă nu ești prea fericit atunci când cineva țipă nervos la tine, presupune că e neplăcut pentru altcineva dacă țipi la persoana respectivă, chiar dacă e vorba de fiul tău de cinci ani sau de o rudă foarte apropiată.

Dacă te simți jignit deoarece o altă persoană îți înțelege greșit intențiile, arată-ți generozitatea — oferă-i acelei persoane circumstanțe atenuante, presupunând că e bine intenționată.

Dacă argumentele, sarcasmul, ironiile înțepătoare la adresa persoanei tale sau criticile aduse ideilor prietenilor sau rudelor tale nu ți se par plăcute, e logic să presupui că nici alții nu vor considera aceste lucruri plăcute, când vor veni din partea ta.

Și dacă îți place să primești complimente — dacă îți place ca lumea să te țină minte —, dacă te bucură să știi că cineva se gândește la tine, poți presupune, fără niciun risc, că alții, la rândul lor, vor fi bucuroși dacă le vei face complimente, dacă îți vei aminti de ei sau dacă le vei lăsa un mesaj ca să le dai de știre că te gândești la ei.

O scrisoare poate aduce fericirea. *Depărtarea întărește iubirea* — dacă se scriu și se trimit, în vremea asta, și niște scrisori. Multe căsătorii au avut loc tocmai pentru că dragostea a devenit mai puternică, prin intermediul absenței.

Poezia, imaginația, romantismul, idealismul, extazul generează căldură și înțelegere, prin schimbul de scrisori. Fiecare individ poate exprima anumite gânduri care nu ar fi, altminteri, niciodată exprimate dacă mediul de comunicare nu ar fi acela al hârtiei și al cuvântului scris. Epistolele pline de afecțiune nu e nevoie — și nu trebuie — să se oprească

odată cu momentul căsătoriei. Samuel Clemens (Mark Twain) îi scria zilnic scrisori de dragoste soției sale, chiar și atunci când se aflau acasă. Au trăit o viață cu adevărat fericită împreună.

Ești ceea ce gândești. Pentru a scrie, trebuie să gândești. Atunci când scrii o epistolă, îți cristalizezi gândirea pe hârtie. Imaginația prinde viață amintindu-ți trecutul, analizând prezentul și scrutând viitorul. Cu cât scrii mai des, cu atât îți va plăcea mai mult acest lucru. Punând întrebări, tu, ca scriitor, conduci mintea celui care îți va citi textul pe canalele pe care ți le dorești tu. Poți să faci astfel încât, pentru el, să fie foarte ușor să-ți răspundă. Iar, când o va face, acea persoană va deveni scriitorul, iar tu vei avea parte de o bucurie în plus, ca destinatar al scrisorii.

Destinatarul epistolei pe care o compui e nevoit să se gândească în termeni de *tu*. Dacă scrisoarea e bine ticluită, atât raționamentul, cât și emoțiile sale pot fi conduse pe drumul dorit. Gândurile dătătoare de inspirație vor fi imprimate, cu dalta, în memoria acelei persoane, fiind înregistrate în subconștientul său, pe măsură ce citește.

Poți atrage fericirea? Da, sigur că poți atrage fericirea. Cum? Poți atrage fericirea cu GP.

O gândire pozitivă va atrage spre tine toată sănătatea, bogăția și fericirea pe care le meriți. Și o astfel de atitudine e formată din caracteristici pozitive precum: credința, speranța, mila, optimismul, veselia, generozitatea, toleranța, tactul, bunătatea, onestitatea, inițiativa, încrederea, capacitatea de a vorbi deschis și un bun-simț sănătos.

Mulțumirea. În calitate de editorialist ale cărui articole erau preluate de numeroase ziare și reviste, de pe tot cuprinsul SUA, Napoleon Hill a scris, cândva, un articol intitulat „Mulțumirea". Poate vi se va părea folositor. Iată ce spunea:

„Cel mai bogat om din toată lumea trăiește în Valea Fericirii. E bogat în valori care durează, în lucruri pe care nu poate să le piardă — lucruri care îi aduc mulțumire, o sănătate solidă, liniște mentală și armonie în suflet.

Iată un inventar al bogățiilor sale și felul în care le-a obținut: «Am descoperit fericirea ajutându-i pe alții să o găsească.

Am descoperit sănătatea solidă ducând o viață moderată și mâncând doar atâta mâncare câtă avea nevoie corpul meu pentru a se întreține.

Nu urăsc niciun om, nu invidiez niciun om, dar iubesc și respect întreaga umanitate.

Sunt angajat într-o misiune a iubirii, pentru îndeplinirea căreia folosesc, cu multă generozitate, jocul; prin urmare, aproape niciodată nu obosesc.

Mă rog în fiecare zi, nu pentru mai multe bogății, ci pentru mai multă înțelepciune cu care să recunosc, să îmbrățișez și cu care să mă pot bucura de marea abundență de bogății pe care deja le dețin.

Nu rostesc niciun nume decât pentru a-l lăuda și nu calomniez niciun om, pentru niciun motiv imaginabil.

Nu cer nicio favoare nimănui, în afară de privilegiul de a împărți darurile cu care am fost binecuvântat cu toți cei care le merită.

Am o relație foarte bună cu propria conștiință; prin urmare, mă ghidează cu precizie în tot ceea ce fac.

Am mai multă bogăție materială decât îmi trebuie, deoarece nu sunt înrobit de lăcomie și râvnesc doar la acele lucruri pe care le pot folosi, în mod constructiv, atât timp cât trăiesc. Bogăția mea vine de la aceia cărora le-am adus un folos, împărțindu-mi darurile cu ei.

Domeniul din Valea Fericirii, pe care îl dețin, nu e supus taxelor. Există, în cea mai mare parte, în mintea mea, printre bogății intangibile care nu pot fi evaluate fiscal sau însușite de alții, cu excepția celor care îmi adoptă modul de viață. Am creat acest domeniu printr-o muncă de-o viață, luând aminte la legile naturii și formându-mi obiceiuri astfel încât să mă conformez lor.»"

Nu există costuri în privința drepturilor de autor pentru crezul cu privire la succes al omului din Valea Fericirii. Dacă îl veți adopta, crezul vă poate aduce înțelepciune, pace și mulțumire.

Într-o carte intitulată *The Power of Faith*, rabinul Louis Bienstock a spus următoarele, în ceea ce privește fericirea:

„Omul s-a născut cu toate părțile sale laolaltă — într-o singură bucată. E lumea pe care a modelat-o cea care l-a sfâșiat în bucățele. O lume a nebuniei! O lume a falsității! O lume a fricii! Cu puterea credinței, el poate deveni, din nou, o singură bucată — credință în el însuși, credință în semenii săi, credință în destinul său, credință în Dumnezeu. Atunci, și numai atunci, lumea se va uni, cu adevărat. Atunci, și numai atunci, va găsi omul fericirea și pacea."

Amintiți-vă, *dacă omul e drept, lumea sa va fi dreaptă*. El poate atrage fericirea, exact în același fel în care poate atrage bogăția, nefericirea sau sărăcia. E lumea ta așa cum trebuie? Sau sentimentele de vinovăție te împiedică să dobândești succesul pe care ți-l dorești? Dacă lucrurile stau așa, vei vrea cu siguranță să citești următorul capitol, pentru a fi sigur că vei putea aduce fericirea în viața ta.

LISTA DE REPERE NR. 18
Gânduri de căpătâi

1. Abraham Lincoln a spus cândva: „Am observat, de-a lungul vremii, că oamenii sunt exact atât de fericiți pe cât se hotărăsc să fie."
2. Oamenii se deosebesc printr-un detaliu mărunt, dar acest detaliu mărunt duce de fapt la o deosebire foarte mare. Acest detaliu mărunt este *atitudinea*. Deosebirea foarte mare este dacă această atitudine e una *pozitivă* sau *negativă*.

3. Una dintre cele mai sigure căi pentru a vă găsi fericirea e să vă dedicați energia pentru a face pe altcineva fericit.
4. Dacă pornești să cauți fericirea, vei descoperi că aceasta se ferește din calea ta. Dar dacă încerci să aduci fericirea altcuiva, ea va veni la tine, și te va răsplăti înzecit.
5. Dacă împarți cu alții fericirea și tot ceea ce e bun și de dorit, vei atrage fericirea și tot ceea ce e bun și de dorit.
6. Dacă împarți cu alții sărăcia și nefericirea, vei atrage sărăcire și nefericire pentru tine însuți.
7. Fericirea începe de acasă. Membrii familiei sunt și ei oameni. Motivează-i să fie fericiți, exact așa cum un bun vânzător îi motivează pe potențialii săi clienți să cumpere.
8. Când două personalități puternice se opun și e dezirabil ca ele să poată trăi împreună, într-un mod armonios, cel puțin una dintre ele trebuie să folosească puterea GP.
9. Fii atent la reacțiile tale și la ale altora.
10. Ți-ar plăcea să trăiești mulțumit în Valea Fericirii?

PENTRU A FI FERICIT,
FĂ-I PE ALȚII FERICIȚI!

19

Scapă de sentimentul vinovăției

Ai un sentiment de vinovăție. Ăsta e un lucru bun!

Dar trebuie să scapi de el.

Un sentiment de vinovăție e bun. Și orice om care trăiește în lume, indiferent cât de rău sau cât de bun ar fi, va simți, din când în când, un sentiment de vină. Acest sentiment e produs de o „voce micuță și liniștită" care îți vorbește. Iar acea „voce micuță și liniștită" e chiar conștiința ta.

Acum, gândiți-vă o clipă: ce s-ar întâmpla dacă nu am avea un sentiment de vinovăție, după ce facem ceva rău? Acel om care nu se simte vinovat pentru că face un lucru rău e deseori incapabil să facă distincția dintre bine și rău — sau nu a fost pregătit să cunoască diferența dintre bine și rău, în ceea ce privește acel lucru. Sau s-ar putea să nu fie în toate mințile.

Multe sentimente de vină sunt moștenite. Iar pe altele le dobândim.

Știm că va apărea, adeseori, un conflict mental atunci când emoțiile și pasiunile moștenite sunt puse în frâu de societatea în care trăim; iar oamenii care trăiesc într-un anumit mediu ar putea avea un cod etic complet diferit, cu totul opus aceluia dintr-un alt mediu. Totuși, în toate cazurile în care individului i s-a inoculat un anumit standard etic și l-a încălcat, acesta va dezvolta un sentiment de vinovăție.

Totuși, în unele situații, încălcarea unui standard moral al societății e un lucru bun, deoarece *standardul, în sine, poate fi rău*.

Și repet: un sentiment de vinovăție este bun. Acesta poate chiar să împingă persoanele care se ghidează după standarde morale foarte înalte spre gânduri și acțiuni valoroase.

A fost odată un om drept care ura și persecuta, fără zăbavă, oamenii unei minorități religioase. Însă a ajuns să dezvolte un sentiment de vinovăție. Iar lumea știe că și-a îndreptat greșelile atunci când sentimentele sale de vinovăție l-au împins spre acțiuni care erau de dorit. Iar el a devenit un mare propovăduitor. Gândurile, cuvintele și acțiunile sale au schimbat istoria lumii în timpul ultimelor două mii de ani. Saul din Tarsus era numele lui.

Și mai e și păcătosul despre care am discutat în capitolul 15, care a donat o jumătate de milion de dolari către Boys Club din Chicago și care a mai donat un milion de dolari către biserica de care aparținea. A făcut aceste lucruri pentru a-și ispăși, în parte, vinovăția. A oferit bani pentru a împiedica mulți băieți și fete să cadă în capcanele și cursele vieții în care el însuși căzuse.

Chiar și un binefăcător al umanității precum dr. Albert Schweitzer era motivat de sentimentul vinovăției. El se simțea vinovat că nu-și îndeplinise responsabilitățile pe care le avea față de semenii săi. Și pentru că ar fi putut face, dar nu făcea un lucru meritoriu, sentimentul său de vinovăție l-a împins să-și înceapă marea sa misiune.

Vedeți, acum, că un sentiment de vinovăție pe fundalul GP poate fi un lucru bun? Dar există și sentimente de vinovăție care se dezvoltă pe fondul GN. Și acesta e un lucru rău.

Nu orice sentiment de vinovăție atrage după sine rezultate benefice. Când un individ are un sentiment de vinovăție și nu scapă de acel sentiment cu GP, rezultatele sunt, deseori, printre cele mai dăunătoare.

Iar marele psihanalist Sigmund Freud spune: „Cu cât înaintăm mai mult în munca noastră și cu cât se dezvoltă cunoștințele noastre despre viața mentală a nevroticilor, cu atât mai evident se impun atenției noastre doi factori care solicită cea mai atentă analiză, ca surse de rezistență... Ei pot fi, laolaltă, incluși în aceeași categorie, a «nevoii de a fi bolnav» sau a «nevoii de a suferi»... Primul dintre acești doi factori estre *sentimentul de vinovăție* sau *conștiința vinovăției.*"

Iar Sigmund Freud are dreptate. Pentru că sentimentele de vinovăție i-au împins pe oameni să-și distrugă viețile, să-și mutileze corpurile sau să se rănească în alte feluri pentru a ispăși relele făcute. În ziua de azi, din fericire, asemenea metode rareori mai sunt folosite. Și nu sunt permise în țările civilizate. Totuși, echivalente ale lor se pot găsi încă. Deoarece partea conștientă a minții poate să nu simtă vinovăția, dar subconștientul o va simți.

Iar subconștientul nu uită niciodată.

Acesta își folosește puterile la fel de eficient ca partea conștientă a minții tale. Vine, astfel, în întâmpinarea nevoii lăuntrice a unui individ care nu se eliberează de sentimentul vinovăției cu ajutorul GP. Îl îmbolnăvește. Îl face să sufere.

Un sentiment de vinovăție te învață să-i respecți pe ceilalți. Respectul pentru ceilalți este o calitate pe care fiecare dintre noi trebuie să învețe să și-o dezvolte. Copilul nou-născut nu dă doi bani pe confortul și pe bunăstarea oricui altcuiva. Vrea ceea ce vrea, exact atunci când vrea. Așa că, exact în acel moment al dezvoltării sale, începe să învețe, puțin câte puțin, că mai există și alți oameni în afară de el și că, cel puțin într-o anumită măsură, va trebui să le arate un anumit respect. Dar egoismul e o trăsătură omenească obișnuită și se reduce, în fiecare dintre noi, doar pe măsură ce ne dezvoltăm. Când ajungem suficient de în vârstă pentru a înțelege că astfel de sentimente nu sunt bune, simțim împunsătura vinovăției, atunci când ne complacem în egoism. Acesta e un

lucru bun, deoarece ne face să ne gândim de două ori, atunci când se ivește o ocazie și putem să alegem între a ne face nouă înșine pe plac și a le face pe plac altora care sunt implicați.

Nepotul în vârstă de șase ani al lui Thomas Gunn era în vizită la el acasă, în Cleveland, Ohio. Puștiul alerga până la colțul străzii în fiecare seară ca să își întâlnească bunicul, când acesta se întorcea de la lucru. Asta îl bucura foarte tare pe bunicul lui. Atunci când puștiul îi ieșea în întâmpinare, bunicul îi dădea nepotului o pungă micuță cu bomboane.

Într-o zi, băiatul a alergat până la colț și și-a întâmpinat bunicul, plin de emoția așteptării, spunându-i: „Unde îmi sunt bomboanele?" Bătrânul domn a încercat să ascundă ceea ce simțea: „Tu mi-ai ieșit în întâmpinare în fiecare seară, a ezitat el înainte să continue, pentru o pungă de bomboane?" Băiatul a primit punguța pe care bunicul lui o scosese din buzunar. Nu s-a mai rostit niciun cuvânt în drum spre casă. Băiatul se simțea rănit. Era nefericit. Nu a mâncat bomboanele. Nu mai păreau un lucru de dorit. Rănise o persoană pe care o iubea.

În acea seară, atunci când băiețelul de șase ani și bunicul său au îngenuncheat ca să-și spună împreună rugăciunile cu voce tare, puștiul a adăugat ceva de la el: „Te rog, Doamne, fă ca bunicul să își dea seama că îl iubesc."

Nefericirea și remușcarea băiețelului pentru ceea ce făcuse erau un lucru bun. De ce? Deoarece l-au împins să facă ceva pentru a scăpa de acel sentiment de vinovăție și să îndrepte răul pe care-l făcuse.

Pentru a scăpa de acel sentiment de vinovăție, îndreaptă răul. Sentimentele de vinovăție pot lua naștere din multe motive diferite. Dar un sentiment de vinovăție aduce cu el un sentiment de îndatorare... îndatorare care trebuie micșorată și eliminată.

Iar acest lucru e ilustrat foarte bine de povestea tânărului doctor din romanul lui Lloyd C. Douglas, *Obsesia*. Vă amintiți

că în acea poveste tânărul erou simțea că are o datorie față de lume, deoarece viața lui a fost salvată cu prețul vieții unui mare neurochirurg, care fusese o adevărată binecuvântare pentru omenire.

Dar tocmai acest sentiment de vinovăție l-a împins pe tânăr să devină un specialist neurolog la fel de priceput ca bărbatul a cărui viață simțea că o curmase. Iar din jurnalul omului dispărut, tânărul a învățat o filozofie de viață pe fundalul căreia a dezvoltat o obsesie magnifică. Așadar, din cauza acestui sentiment de vinovăție, el însuși a devenit o persoană valoroasă.

Acum, fiecare poveste istorisită este a cuiva. Și în fiecare zi citești în ziar povestea cuiva: cineva precum Jim Vaus, a cărui viață a fost salvată, nu numai la propriu, pentru că a dat curs unei hotărâri irevocabile de a scăpa de sentimentul său de vinovăție. Pentru că a trecut la fapte.

Pentru a scăpa de acel sentiment de vinovăție, treci la fapte! Uneori oamenii se pot prinde într-o plasă de greșeli și par a fi incapabili să se elibereze din ea. Și renunță să mai încerce. Iar apoi se înfășoară din ce în ce mai tare, până când, în cele din urmă, e nevoie de o experiență zguduitoare pentru a se elibera. Așa s-a întâmplat și cu Jim Vaus.

Jim Vaus e un bărbat care își datorează, literal, viața hotărârii de a spune: „Da, vreau!", iar această hotărâre a venit foarte târziu în viață. Mulți ani la rând, Jim s-a izbit, iar și iar, cu capul de Cele 10 porunci. Părea că încearcă să le încalce pe toate, una câte una. Prima dată când a încălcat porunca „Să nu furi", era încă licean. Într-o zi, a furat 92 $ și 74 de cenți; a mers la aeroport, a cumpărat un bilet și și-a luat zborul spre Florida. Ceva mai târziu a furat din nou, de data asta într-un jaf armat. A fost prins și trimis la închisoare. La puțin timp după, a fost exonerat, pentru a-și putea îndeplini serviciul militar; totuși, chiar și în armată a dat de necaz.

Verdictul curții marțiale: „...pentru a fi folosit proprietatea guvernului în scopuri private..."

Și tot așa. Cariera lui Jim Vaus a luat-o la vale și nu s-a mai oprit. Cu cât greșea mai des, cu atât se simțea mai vinovat. Vinovăția conduce la vinovăție, și la minciuni și înșelătorii, care s-o ascundă.

Totuși, Jim nu se simțea, în mod conștient, mai vinovat — deoarece sentimentul vinovăției, în partea conștientă a minții sale, se ofilise. Dar nu la fel stăteau lucrurile și în subconștientul său. Acolo se acumula sentimentul vinovăției, fără ca Jim să-și dea seama.

Și, la fel ca în poveștile pe care le citiți adesea în ziare, a fost necesară o experiență zguduitoare ca să se trezească.

Vaus a fost, în cele din urmă, eliberat din armată; s-a însurat și s-a mutat în California, unde a pornit o afacere de consultanță în domeniul electronicii. Într-o zi, un bărbat pe care-l știm, pur și simplu, drept Andy a venit la Jim și i-a prezentat ideea unui aparat electronic cu care să rupă gura târgului. În numai câteva săptămâni, Jim se implicase până-n gât în lumea interlopă. Și conducea o mașină de 9 000 de dolari. Avea o casă frumoasă în suburbii și mai multă treabă, la firmă, decât putea duce.

Într-o zi, Jim s-a certat cu soția sa. Ea voia să știe de unde veneau banii, iar el nu dorea să-i spună. Așa că femeia a început să plângă. Jim nu a suportat să-și vadă soția plângând, deoarece o iubea. Conștiința îl mustra. Pentru că voia să o înveselească, i-a propus să facă o plimbare până la plajă. Pe drum, au fost prinși într-un ambuteiaj: mii de mașini se scurgeau spre un teren de parcare.

„Ia uite, Jim, a zis Alice, e Billy Graham! Să mergem și noi. Poate fi interesant."

Încercând, în continuare, s-o înveselească, Jim i-a făcut pe plac. Dar imediat ce s-a așezat, s-a simțit foarte tulburat: părea că Graham vorbea direct cu el. Conștiința lui Jim

îl mustra atât de tare, încât i se părea că el, dintre toți, era cel vizat din mulțime. Graham spunea următoarele:

„Ce câștig are un om, dacă va stăpâni lumea întreagă, dar își va pierde sufletul?"

Apoi Graham mai spunea:

„Există un om aici care a mai auzit toate lucrurile acestea și înainte, dar care își împietrește inima. Cu mândrie, își ține capul sus și e hotărât să plece de aici fără să ia nicio decizie. Dar asta va fi ultima lui șansă."

Ultima lui șansă? Pentru Jim, gândul era înfiorător. Poate că a avut o premoniție. Sau poate că era pregătit. Ce voia predicatorul să spună?

Graham făcea un apel către toată lumea să vină în față. Dorea ca oamenii să facă un pas fizic, care să simbolizeze luarea unei hotărâri. Oare ce se întâmplă, se întreba Jim. De ce simțea că-i vine să izbucnească în lacrimi? Brusc, s-a auzit rostind: „Hai să mergem, Alice!" Ascultătoare, Alice a mers spre culoarul dintre bănci și s-a întors pentru a *ieși* din cort. Jim, care venea după ea, a prins-o de braț și a întors-o în sens opus:

„Nu, dragă, a zis el. Pe aici..."

Câțiva ani mai târziu, după ce Jim își schimbase complet viața, susținea un discurs în Los Angeles. Atunci a povestit despre experiențele lui cu lumea interlopă. A povestit despre ziua în care luase hotărârea, zi în care fusese însărcinat să zboare cu avionul la St. Louis ca să instaleze un aparat pentru interceptări telefonice. „N-am ajuns niciodată la St. Louis, a spus el. În schimb, am ajuns să îngenunchez."

Iar în acest discurs Jim a povestit despre binecuvântările pe care le-a primit și despre cum i-a mulțumit lui Dumnezeu pentru ele, și-a cerut iertare, a încercat să compenseze fărădelegile făcute și a insistat asupra aplicării Regulii de aur.

După discurs, o doamnă a venit către el și i-a spus: „Domnule Vaus, cred că ar trebui să știți un anumit lucru. Lucram în biroul primarului atunci când ar fi trebuit să

mergeți la St. Louis. Chiar în ziua aceea, am primit o telegramă de la FBI. Spuneau, domnule Vaus, că urma să fiți așteptat la St. Louis de o bandă rivală. Și să fiți împușcat."

O formulă recomandată pentru a scăpa de sentimentul vinovăției. „Ultima șansă" pe care o vei primi s-ar putea să nu fie la fel de dramatică precum în această poveste. Dar există, totuși, o lecție minunată pe care o putem trage din povestea lui Jim Vaus. Cum a reușit Jim să scape de sentimentul vinovăției? A făcut acest lucru urmând un tipar foarte limpede. E un tipar pe care putem, cu toții, să-l urmăm.

Întâi, ascultă atunci când auzi un sfat, o conferință, o predică ce ți-ar putea schimba viața.

Apoi, gândește-te la binecuvântările pe care le-ai primit și mulțumește-i lui Dumnezeu pentru ele. Căiește-te sincer și cere iertare. Când devii conștient de binecuvântările primite, nu e dificil să-ți pară cu adevărat rău pentru greșelile pe care le-ai făcut. Și să te căiești cu adevărat. Atunci vei avea curajul să-i ceri iertare lui Dumnezeu.

Trebuie să faci primul pas înainte. Asta e important, deoarece e un simbol, printr-un gest fizic, al hotărârii luate în direcția unei vieți diferite. Când Jim a pășit pe culoarul dintre bănci a anunțat public că se căia pentru trecutul său și că era acum pregătit să-și schimbe viața.

De asemenea, trebuie să te îndrepți făcând un al doilea pas înainte: începe, imediat, să îndrepți fiecare lucru care e rău.

Iar apoi, cel mai important pas dintre toți: Regula de aur. Ar trebui să fie ușor. Deoarece, acum, când vei fi tentat să faci ceva rău, acea voce micuță și liniștită îți va șopti. Iar când îți șoptește, oprește-te și ascult-o. Gândește-te la binecuvântările pe care le-ai primit. Imaginează-ți că ai fi în locul celuilalt. Și apoi ia hotărârea de a face acel lucru pe care ai fi vrut să-l faci ca și cum ai fi într-adevăr în locul lui.

Iată, așadar, formula pentru a scăpa de acel sentiment de vinovăție. Dacă ești atras de tot felul de ispite și dacă

remușcările ulterioare te împiedică să-ți folosești energiile într-o direcție constructivă, învață tiparul eliberării de vinovăție. Adaptează-l la propria viață. Aplică-l. Și pășește către succes.

Cheia succesului. Gândirea pozitivă te îndeamnă să-ți folosești puterile conștientului și ale subconștientului pentru:

- A căuta adevărul.
- A te motiva pentru a acționa în mod constructiv.
- A te face să te străduiești pentru a atinge cele mai înalte idealuri pe care le poți concepe, alături de o bună sănătate psihică și mentală.
- A trăi inteligent în societate.
- A te ajuta să te abții de la acele fapte care ți-ar putea provoca răni inutile.
- A porni din punctul în care ești și a ajunge acolo unde ți-ai dori să ajungi, indiferent de ce ești sau de ceea ce ai fost.

Orice te abate de la aceste nobile împliniri în viață trebuie dat la o parte. Și asta îți pune în spate povara de a ști sau de a descoperi ce e bine și ce e rău, de a distinge binele de rău într-o anumită situație și la un anumit moment.

Ești familiarizat cu cele Zece porunci, cu Regula de aur și cu alte repere ale binelui în societatea în care trăiești. Și ține de tine să stabilești standardele care te vor călăuzi către scopul pe care îți dorești să-l atingi.

„E una să știi care e scopul și cu totul altceva să începi să muncești, ca să îl atingi", scrie episcopul Fulton J. Sheen în cartea *Life is Worth Living*. Alege-ți obiectivele! Muncește pentru a le atinge! Direcționează-ți gândurile, controlează-ți emoțiile, treci la fapte și îți vei pune în ordine destinul. Poți găsi răspunsul, dacă vei continua să-l cauți. Cum? Un lucru important, care te-ar putea ajuta, e să-ți „întărești caracterul".

Întărește. „Caracterul e ceva care e întărit, nu însușit prin niște lecții", e un citat care ne pune pe gânduri, din Arthur

Burger, fost director executiv la Boys Club din Boston. A apărut într-un articol din *Reader's Digest* intitulat „400 000 de băieți sunt membri ai acestui club".

„A întări" are două sensuri distincte. (1) „a-și schimba calitățile prin expunerea la mediu" (deseori, o reacție subconștientă) și (2) „a îmbunătăți, prin perseverență" (acțiune conștientă).

O modalitate eficientă de a-ți întări caracterul e aceea de a te așeza pe tine însuți sau de a-ți așeza copiii într-un mediu care va avea ca efect dezvoltarea unor gânduri, motivații și obiceiuri dezirabile. Dacă mediul ales nu se dovedește îndeajuns de eficient, după un interval rezonabil de timp, fă înlocuiri și schimbări.

Dar caracterul poate să fie și însușit prin lecții. Și dacă părinții și-ar dedica mai mult timp predării unor lecții care țin de caracter, atât prin teorie, cât și prin exemplul practic, copiii lor și-ar întări caracterul și ar învăța despre această calitate admirabilă, atât de necesară pentru atingerea succesului.

Ce duce la formarea unui delincvent? E.E. Bauermeister, fost supervizor al educației la California Institution for Men din Chino, California, afirmă: „Tinerii noștri au nevoie de îndrumare pentru a deosebi între bine și rău, o educație pe care ar trebui s-o primească acasă... Când începem să vorbim despre delincvența juvenilă, ar trebui să-i schimbăm numele și să așezăm responsabilitatea acolo unde trebuie. Vorbim despre o epidemie de delincvență parentală în America în zilele noastre. Părinții nu își asumă obligațiile și responsabilitățile care le aparțin.

Toți oamenii se nasc cu potențialul de a-și forma un caracter bun."

J. Edgar Hoover a spus, cândva, acest lucru: „Poți să citești cărți peste cărți despre cauzele criminalității, dar criminalitatea e cauzată, literalmente, de lipsa unui singur lucru,

a unui sentiment de responsabilitate morală din partea oamenilor."

Iar motivul pentru care oamenilor le lipsește un sentiment de responsabilitate morală e acela că nu au un sentiment de vinovăție. Așadar, ei nu își formează propriul caracter, deoarece conștiința lor este tocită și nu-i poate călăuzi. Și luând exemplu de la caracterele lor strâmbe, imorale sau amorale, copiii lor nu pot nici să-și întărească, nici să învețe lucruri care să-i ajute să-și formeze caracterele.

Când o valoare morală intră în conflict cu o alta. Uneori nu este atât de ușor să hotărăști dacă cineva ar trebui să spună *da* sau nu. Deoarece întrebările care au nevoie de un răspuns pot implica un conflict între mai multe valori morale. Și orice persoană, la un moment dat, e pusă în fața unui astfel de conflict și trebuie să ia o hotărâre. Trebuie să aleagă: între ceea ce dorește să facă și ceea ce trebuie să facă; sau între ceea ce dorește și ceea ce societatea se așteaptă de la ea.

Iar o asemenea alegere trebuie să o facem între valori precum iubirea, datoria și loialitatea. De exemplu: (a) iubirea și datoria față de un părinte, în conflict cu iubirea sau datoria față de un soț sau o soție; (b) loialitatea față de un individ, în conflict cu loialitatea față de un alt individ; sau (c) loialitatea față de un individ, în conflict cu loialitatea față de o organizație sau față de întreaga societate.

Să ilustrăm această idee cu povestea agenților de vânzări care lucrau împreună cu George Johnson. Ei au ajuns să se confrunte cu un conflict între loialitatea față de un individ și loialitatea față de un alt individ și față de organizația pe care o reprezenta acesta.

George Johnson a instruit, încurajat, inspirat și finanțat un agent de vânzări pe care îl vom numi John Black. George avea o încredere deplină în John. Îl plăcea. I-a netezit calea. L-a lăsat să se ocupe de cei mai buni clienți cu conturi vechi și solide. În contractul companiei se stipula că, în cazul în

care acest contract s-ar fi încheiat, agentul de vânzări nu avea, sub nicio formă, să intervină în zona de afaceri a companiei sau să perturbe departamentul ei de vânzări. Dl Johnson i-a dat lui Black cartea *De la idee la bani*. L-a împins pe John la acțiune — însă la una greșită! John nu a citit printre rânduri. Tot ce-l interesa era să facă mulți bani. A crezut că scopul justifică mijloacele. Din cauza standardelor sale negative, a răspuns agresiv, cu o gândire negativă.

„George Johnson este ca un tată pentru mine. Da, mă gândesc la el ca la un tată", spunea agentul de vânzări, dar în același timp plănuia să transfere clienții companiei și forța ei de vânzări către o companie concurentă — pentru bani.

John avea oricând ușa deschisă în casele colegilor săi din departamentul de vânzări. Ei nu aveau habar de gândurile și de planurile sale. Când suna la ușile lor, se baza pe onestitatea și pe decența oamenilor de a-și ține promisiunea și de a nu-i trăda secretul. Îi întreba: „Ți-ar plăcea să câștigi de două ori mai mult? Ți-ar plăcea să ai o siguranță mai mare?" Răspunsul era: „Sună bine! Despre ce-i vorba?"

Black le răspundea: „Nu vreau ca cineva să-și bage nasul și să strice ciorba; de aceea, îți voi spune numai *dacă îmi vei promite, pe onoarea ta, că nu vei spune nimănui*. Promiți solemn?"

Când răspunsul era *da*, se străduia să-i ispitească spre organizația concurentă. Încerca să le neutralizeze împunsăturile conștiinței vorbind despre nemulțumiri reale sau imaginare din viața lor profesională.

Ceilalți agenți de vânzări erau prinși „între focuri". Pe de o parte, îi promiseseră solemn lui John că nu vor spune nimănui despre ceea ce făcea el. Pe de altă parte, știau că ceea ce făcea el avea să fie dăunător pentru patronul lor. Și datoria lor de a fi loiali era mai mare față de George Johnson și față de organizația pe care el o reprezenta.

Agenții de vânzări au avut curajul de a încerca să-l readucă pe John cu picioarele pe pământ și de a-i arăta că ceea ce încerca el să facă nu era corect. Când nu a reacționat, ci

a ținut-o pe a lui, au știut ce aveau de făcut: i-au prezentat faptele lui George Johnson. Au ales să adere la valoarea loialității față de angajatorul lor. Așa cum a spus, cândva, Abraham Lincoln, ei au ales să „stea alături de cel care are o poziție dreaptă; stai alături de el atât timp cât poziția lui e dreaptă și desparte-te de el atunci când greșește".

Acești agenți de vânzări au demonstrat că au, cu adevărat, caracter atunci când au luat hotărârea. Au arătat că sunt niște oameni curajoși, cinstiți și loiali. Au știut cum să facă diferența dintre bine și rău atunci când o valoare se bătea cap în cap cu o alta.

Există multe conflicte de acest fel. În viața ta te vei confrunta cu necesitatea de a lua hotărâri în împrejurări în care unele valori intră în conflict cu alte valori. Și ce hotărâre vei lua? Poate cele de mai jos te vor ajuta:

Fă ceea ce îți spune conștiința că, dacă vei face, nu vei avea un sentiment de vinovăție. E ceea ce e corect. Pentru a avea un ajutor, ca să iei cea mai bună decizie, în astfel de circumstanțe, completează „Analiza coeficientului de succes" din capitolul următor.

LISTA DE REPERE NR. 19
Gânduri de căpătâi

1. Ai un sentiment de vinovăție. Ăsta e un lucru bun! Dar scapă de acest sentiment de vinovăție!
2. Pentru a scăpa de acest sentiment de vinovăție, îndreaptă lucrurile care sunt greșite.
3. O formulă recomandată pentru a te ajuta să scapi de vinovăție este:

   (a) Ascultă sfaturile, un discurs, o predică etc. și fă legătura cu situația ta, asimilând principiile.

(b) Gândește-te la binecuvântările care ți-au fost date și mulțumește-i lui Dumnezeu pentru ele.
(c) Căiește-te, apoi, cu adevărat pentru greșelile tale. Mâhnirea adevărată va aduce în mod necesar cu ea o decizie sinceră de a pune capăt greșelilor.
(d) Fă primul pas înainte: recunoaște-ți vina și intenția de a îndrepta greșelile.
(e) Îndreaptă, pe cât îți stă în puteri, greșelile.
(f) Memorează, înțelege și încearcă să aplici Regula de aur în relațiile tale cu ceilalți.

4. Orice te îndepărtează de la nobilele împliniri pe care ți le-ai propus în viață trebuie înlăturat.

5. Caracterul se poate *întări* și poate fi *însușit prin lecții.*

6. Ce faci atunci când două valori sunt în conflict una cu cealaltă?

7. E numai și numai răspunderea ta să descoperi ce e bine și ce e rău și să deosebești binele de rău într-o anumită situație și la un anumit moment. Una dintre cele mai bune metode pentru a învăța acest lucru e să frecventezi, cu regularitate, un mediu religios și să cauți îndrumarea divinității în fiecare zi.

AI UN SENTIMENT DE VINOVĂȚIE —
ACESTA E UN LUCRU BUN.
DAR SCAPĂ
DE ACEST SENTIMENT DE VINOVĂȚIE!

Partea a cincea

Treci la acțiune!

NEGLIJENȚA

Ține minte că tu și numai tu îți poți elimina piedicile interioare atunci când înveți și pui în practică arta motivației cu GP. Aceste piedici sunt:

1. O gândire negativă și reticența de a trece la o gândire pozitivă.

2. Ignoranța, pe care o ai din cauza neglijenței tale, care te împiedică să înveți să folosești puterile minții cu care ești înzestrat.

3. Faptul de a nu începe să gândești, să studiezi și să-ți faci timp pentru a stabili și a atinge niște obiective dezirabile.

4. Faptul de a nu face lucrurile care se impun, atunci când știi ce trebuie să faci și cum se fac acele lucruri.

5. Faptul că nu înveți cum să recunoști, să adaptezi, să asimilezi și să aplici principii universale care, atunci când sunt puse în practică, pot să te ajute să atingi orice obiective pe care ți le-ai propune, dacă acestea nu violează legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor tăi.

6. Acele lucruri pe care ți le fixezi în minte sau pe care le accepți ca fiind insurmontabile.

Țineți minte și următoarele. Neglijența e unul dintre obiceiurile care pot fi depășite în modul cel mai simplu și mai rapid, *dacă îți dorești* să o neutralizezi și să o depășești.

20
Acum este timpul să-ți testezi propriul coeficient de succes

Ai citit tot, cu excepția ultimelor trei capitole, din *Cheia succesului. Gândirea pozitivă*. Iar acum ar fi un moment bun să-ți analizezi propria gândire. Și e ceva ce merită să faci, pentru tine.

Dar înainte de asta, am vrea să știi că atitudinea noastră e următoarea:

Povara predării apasă asupra acelei persoane care vrea să predea ceva cuiva.

Și asupra cui apasă povara învățării? Poate că J. Milburn Smith are răspunsul. Smith s-a ridicat de la poziția de *ajutor de băiat bun la toate* la cea de *președinte* al Continental Casualty Company din Chicago. El ne-a spus:

Povara învățării apasă asupra acelei persoane care vrea să învețe, nu asupra persoanei care vrea să predea. Și ne-a mai zis:

„Un tip din categoria «astea-s prostii» e cineva care crede că o idee nu e bună decât dacă a pornit chiar din capul lui. Iar eu îi spun:

Copiază modelele de succes! Tot ce am făcut, am împrumutat de la un alt om de afaceri." Și a continuat:

„Fii respectuos și ascultă-i pe cei care au experiență.

Omul cu experiență are ceva ce eu îmi doresc. Și acesta e motivul pentru care am căutat, întotdeauna, compania unor oameni mai în vârstă, de succes. Am luat, mereu, ceea ce aveau ei: lucrurile bune, cunoștințele și experiențele, dar *nu*

și slăbiciunile lor. Apoi am adăugat aceste lucruri la ceea ce aveam deja. Astfel am profitat atât de greșelile lor, cât și de ale mele.

Pentru a învăța, trebuie să *plătești prețul*. Și am vrut întotdeauna să-l plătesc, deoarece mie nu mi-a predat nimeni. Eu am învățat. Cunoașterea? Trebuie *să o cauți*!"

Copiază modelele de succes, spune J. Milburn Smith.

Și poți începe prin a-ți pune ție însuți câteva întrebări: sunt dispus să *plătesc prețul*? sunt dispus să iau lucrurile bune, cunoștințele și experiențele, dar nu și slăbiciunile oamenilor despre care am citit în această carte?

Iar dacă răspunsul tău este da, atunci avem o sugestie despre care știm că te va ajuta. Dar să-ți amintim întâi că, în timp ce ai parcurs paginile acestei cărți, ți s-a cerut, deseori, să răspunzi la întrebări despre tine însuți. Și, cu toate că e posibil să ți se fi părut că întrebările sunt simple, în realitate: e ceva mai greu decât să te evaluezi pe tine însuți într-un mod corect? „Cunoaște-te pe tine însuți!" e probabil sfatul cel mai dificil de urmat care i s-a dat vreodată omului.

Și pentru a te ajuta *să te cunoști pe tine însuți*, autorii au pregătit un chestionar de analiză personală care a ajutat mulți bărbați și multe femei să facă acest lucru mai bine. Ai făcut deja multe teste — de inteligență, de aptitudini, de personalitate, de vocabular și toate celelalte.

Dar acesta e altfel. Îl numim *Analiza coeficientului de succes*. Și e bazat pe 17 principii care stau la baza realizărilor meritorii ale conducătorilor remarcabili din toată lumea, în toate domeniile. Are multe scopuri:

Să-ți îndrepte gândurile spre canalele dorite.
Să-ți cristalizeze propria gândire.
Să-ți arate unde te afli în acest moment, pe drumul spre succes.
Să te încurajeze să te hotărăști unde îți dorești exact să ajungi.
Să-ți măsoare șansele de a atinge destinațiile pe care ți le-ai propus.
Să scoată la lumină ambițiile tale prezente și alte caracteristici.
Să te motiveze să treci la acțiuni dezirabile, cu ajutorul GP.

Sugestia noastră. Sugestia noastră e aceea de a încerca să răspunzi, pe loc, la întrebările Analizei coeficientului de succes de mai jos, cu atenție și sincer, dând tot ce ai mai bun. Încearcă să nu te minți singur. Deoarece acest test va fi valid doar dacă dai, la fiecare întrebare, un răspuns adevărat, conform percepției tale prezente.

Analiza coeficientului de succes

I. Claritatea scopului	Da	Nu
(a) Te-ai hotărât asupra unui scop major în viață?	___	___
(b) Ai fixat o limită de timp, pentru a atinge acest scop?	___	___
(c) Ai planuri clare pentru a-ți atinge scopul în viață?	___	___
(d) Ai stabilit ce beneficii măsurabile îți va aduce scopul în viață?	___	___

II. Gândirea pozitivă	Da	Nu
(a) Știi ce înseamnă gândirea pozitivă?	___	___
(b) Îți controlezi gândirea?	___	___
(c) Știi care e singurul lucru asupra căruia oricine are control deplin?	___	___
(d) Știi cum să depistezi gândirea negativă la tine și la alții?	___	___
(e) Știi cum să faci din GP un obicei?	___	___

III. Să dai tot ce poți și mai mult	Da	Nu
(a) Îți faci un obicei din a oferi, în schimbul salariului, o muncă de calitate, chiar peste suma cu care ești plătit?	___	___
(b) Știi care sunt situațiile în care un angajat are dreptul să ceară un salariu mai mare?	___	___

(c) Cunoști pe cineva care să fi avut succes, în orice profesie, fără să fi făcut lucruri care să depășească suma cu care era plătit? ___ ___

(d) Crezi că un angajat are dreptul să ceară o creștere salarială dacă nu face lucruri care să depășească suma cu care e plătit? ___ ___

(e) Dacă ai fi în locul patronului tău, ai fi mulțumit de serviciile pe care le oferi acum, în calitate de angajat? ___ ___

IV. Precizia gândirii — Da Nu

(a) Ți-ai făcut o datorie din a învăța, în permanență, mai mult despre profesia pe care o practici? ___ ___

(b) Ai obiceiul de a-ți da cu părerea despre subiecte cu care nu ești familiarizat? ___ ___

(c) Știi cum să găsești informații, atunci când ai nevoie de ele? ___ ___

V. Autodisciplina — Da Nu

(a) Știi să te abții de la comentarii, atunci când ești nervos? ___ ___

(b) Ai obiceiul de a vorbi înainte de a gândi? ___ ___

(c) Îți pierzi răbdarea cu ușurință? ___ ___

(d) Ești, în general, calm? ___ ___

(e) Ai obiceiul de a permite emoțiilor să-ți înece judecata? ___ ___

VI. Viziunea — Da Nu

(a) Îi influențezi pe alții ca să te ajute să-ți atingi scopul în viață? ___ ___

(b) Crezi că o persoană poate să aibă succes în viață fără ajutorul altora? ___ ___

(c) Crezi că cineva poate avea, cu ușurință, succes în profesia sa, dacă soția sau alți membri ai familiei i se opun? ___ ___

(d) Există avantaje atunci când un patron și un angajat cooperează în mod armonios? ___ ___

(e) Ești mândru atunci când un grup din care faci și tu parte este lăudat? ___ ___

VII. Credința aplicată — Da — Nu

(a) Crezi în Inteligența Infinită? ___ ___

(b) Ești o persoană integră? ___ ___

(c) Ai încredere în capacitatea ta de a face lucrurile pe care te hotărăști să le faci? ___ ___

(d) Ești îndeajuns de liber, în fața celor șapte temeri de bază: (1) frica de sărăcie?; (2) frica de a fi criticat?; (3) frica de boală?; (4) frica de a pierde iubirea?; (5) frica de a pierde libertatea?; (6) frica de bătrânețe?; (7) frica de boală? ___ ___

VIII. Personalitatea plăcută — Da — Nu

(a) Obiceiurile tale îi deranjează pe ceilalți? ___ ___

(b) Ți-ai făcut un obicei din a aplica Regula de aur? ___ ___

(c) Ești simpatizat de cei cu care lucrezi? ___ ___

(d) Îi plictisești pe alții? ___ ___

IX. Inițiativa personală — Da — Nu

(a) Îți planifici munca? ___ ___

(b) Trebuie să-ți planifice alții munca pe care o faci? ___ ___

(c) Ai niște calități remarcabile, pe care nu le au și ceilalți, în domeniul tău de activitate? ___ ___

(d) Ai obiceiul să amâni lucrurile? ___ ___

(e) Ai obiceiul să încerci să faci planificări mai bune, pentru a munci mai eficient? ___ ___

X. Entuziasmul — Da — Nu

(a) Ești o persoană entuziastă? ___ ___

(b) Îți canalizezi entuziasmul spre îndeplinirea planurilor tale? ___ ___

(c) Îți întunecă entuziasmul judecata? ___ ___

XI. Controlul asupra atenției — Da / Nu

(a) Ai obiceiul de a-ți concentra gândurile asupra a ceea ce faci? ___ ___
(b) Ești ușor de influențat ca să-ți schimbi planurile sau hotărârile? ___ ___
(c) Ai tendința de a renunța la scopurile și la planurile tale, atunci când ai de-a face cu împotrivirea altora? ___ ___
(d) Continui să lucrezi, făcând abstracție de lucrurile inevitabile care-ți distrag atenția? ___ ___

XII. Munca în echipă — Da / Nu

(a) Cooperezi, într-un mod armonios, cu alții? ___ ___
(b) Acorzi favoruri la fel de ușor cum le ceri? ___ ___
(c) Ai deseori neînțelegeri cu alții? ___ ___
(d) Crezi că există niște avantaje semnificative care decurg din cooperarea amicală, între colegi? ___ ___
(e) Ești conștient de daunele pe care cineva poate să le provoace, dacă nu cooperează cu colegii săi? ___ ___

XIII. Învățarea din înfrângeri — Da / Nu

(a) Înfrângerile te fac să renunți la a mai încerca? ___ ___
(b) Dacă dai greș, într-o anumită întreprindere, continui să încerci? ___ ___
(c) Înfrângerea temporară e, pentru tine, unul și același lucru cu eșecul? ___ ___
(d) Ai învățat vreo lecție din înfrângeri? ___ ___
(e) Știi cum înfrângerea poate fi transformată într-un atu care să ducă la succes? ___ ___

XIV. Viziunea creativă — Da / Nu

(a) Îți folosești imaginația într-un mod constructiv? ___ ___
(b) Iei hotărâri de unul singur? ___ ___

(c) E acel om care doar urmează indicațiile altora mai valoros decât cel care dă naștere și unor idei noi? ___ ___
(d) Ești un tip inventiv? ___ ___
(e) Vii cu idei practice, legate de munca pe care o faci? ___ ___
(f) Atunci când acest lucru este de dorit, mergi în căutarea unui sfat de încredere? ___ ___

XV. Administrarea timpului și a banilor Da Nu
(a) Pui deoparte un procent fix din ceea ce câștigi? ___ ___
(b) Cheltuiești banii fără să te gândești la sursele tale viitoare de venit? ___ ___
(c) Dormi suficient în fiecare noapte? ___ ___
(d) Ai obiceiul de a-ți face timp pentru a citi cărți de dezvoltare personală? ___ ___

XVI. Menținerea unei stări bune de sănătate Da Nu
(a) Cunoști cinci factori esențiali pentru menținerea unei stări bune de sănătate? ___ ___
(b) Știi unde începe o stare bună de sănătate? ___ ___
(c) Ești conștient de legătura dintre relaxare și o sănătate solidă? ___ ___
(d) Cunoști cei patru factori importanți pentru menținerea unui echilibru sănătos al stării de sănătate? ___ ___
(e) Știi ce înseamnă „ipohondrie" și „boală psihosomatică"? ___ ___

XVII. Folosirea forței cosmice a deprinderilor pusă în relație cu obiceiurile tale personale Da Nu
(a) Ai obiceiuri pe care simți că nu le poți controla? ___ ___
(b) Ai eliminat, recent, unele dintre obiceiurile indezirabile? ___ ___
(c) Ți-ai creat, recent, vreun obicei nou și dezirabil? ___ ___

Iată cum să-ți evaluezi răspunsurile. Toate întrebările care urmează ar fi trebuit să primească răspunsul „Nu": 3c-3d-4b-5b-5c-5e-6b-6c-8a-8d-9b-9d-10c-11b-11c-12c-13a-13c-14c-15b-17a. Toate celelalte întrebări ar fi trebuit să primească răspunsul „Da". Scorul tău ar fi fost de 300 dacă toate întrebările ar fi primit răspunsul „Nu" sau „Da" după acest model. Acesta e un scor perfect și foarte puțini oameni l-au atins vreodată. Acum să vedem care e scorul tău.

Numărul răspunsurilor de „Da", acolo unde răspunsul ar fi trebuit să fie „Nu": ______ × 4 = ______

Dacă ai răspuns „Nu" la oricare dintre întrebările care ar fi trebuit să primească răspunsul „Da", scade patru puncte pentru fiecare:

Numărul răspunsurilor de „Nu", acolo unde răspunsul ar fi trebuit să fie „Da": ...... × 4 = ...

Adună rezultatele parțiale și scade din 300. Acesta este scorul tău.

Exemplu:

Numărul răspunsurilor de „Da", în loc de „Nu": 3 × 4 = 12
Numărul răspunsurilor de „Nu", în loc de „Da": 2 × 4 = 8
Punctajul total al răspunsurilor greșite --------- 20
Scorul perfect ---------------------------- 300
Minus punctajul total al răspunsurilor greșite --- 20
Scorul tău -------------------------------- 280

Vezi, mai jos, în ce categorie te situezi:
300 de puncte --------------- Perfect (foarte rar)
De la 275 la 299 de puncte ------ Bine (peste mediu)
De la 200 la 274 de puncte ------ Mulțumitor (mediu)
De la 100 la 199 de puncte ------ Slab (sub mediu)
Sub 100 de puncte ------------ Nesatisfăcător

Ai făcut un pas important spre succes și fericire.

Ai încercat să răspunzi la întrebările din această Analiză a coeficientului de succes privind cu atenție și cu onestitate în interiorul tău. Dacă nu, vei face acest lucru. Acum, e important să-ți amintești că aceste rezultate nu sunt definitive și imposibil de schimbat. Dacă ai înregistrat un scor mare, înseamnă că vei fi capabil să asimilezi și să pui în practică principiile din această carte foarte rapid. Dacă scorul tău n-a fost așa de mare, nu fi cuprins de disperare! Aplică GP! *Poți* să ai foarte mult succes în viață!

Dacă vei merge la un psiholog pentru a te ajuta să afli ce domeniu profesional sau ce meserie ți s-ar potrivi, acesta îți va cere să completezi un set de teste.

Imaginea care se conturează în urma acestor teste îți poate arăta care sunt tendințele tale dominante. Totuși, psihologul nu va privi rezultatele acestor teste ca fiind definitive. Va susține, întotdeauna, un interviu personal pentru a descoperi ceea ce testele nu vor arăta.

Va folosi rezultatele testelor și concluziile interviurilor pentru a te îndruma și pentru a-ți evalua progresele.

În același mod, *tu* poți folosi scorul inițial obținut după ce treci prin chestionar ca un instrument de a-ți măsura propriul coeficient de succes, în continuă creștere.

Citește încă o dată cartea de față din scoarță-n scoarță. Și încă o dată. Și încă o dată. Citește-o cu voce tare alături de soțul, de soția ta sau de un prieten apropiat, discutând-o paragraf cu paragraf. Citește-o până când fiecare principiu devine o parte a vieții tale, motivându-ți fiecare acțiune.

Apoi, după ce vei fi aplicat onest aceste principii timp de trei luni, fă din nou testul Coeficientului de succes. Nu numai că multe dintre răspunsurile greșite vor fi acum corecte, dar și răspunsurile corecte pe care le-ai dat prima dată vor deveni mai încrezătoare și mai clare.

Coeficientul tău de succes îți poate fi, totuși, util și altfel decât pe post de etalon pentru măsurarea progreselor. Îți poate folosi pentru a scoate în evidență acele zone unde e

necesar să lucrezi cel mai intens pentru autoperfecționare. Va scoate, de asemenea, în evidență și acele zone unde ai înzestrări neobișnuite.

Viitorul se întinde în fața ta. Ai puterea de a-ți canaliza gândurile și de a-ți controla emoțiile. Trebuie doar să trezești uriașul care doarme în tine.

Cum?

Vei găsi răspunsurile pe care le cauți în capitolul următor.

LISTA DE REPERE NR. 20
Gânduri de căpătâi

1. Revino la coeficientul de analiză a succesului în mod frecvent, până când îți poți spune, sincer: „Acum pot să dau răspunsul corect la fiecare întrebare". Fiecare dintre întrebări îți va conduce mintea pe un anumit canal, cu ajutorul căruia vei putea stabili ușor ce poți și ce trebuie să faci.
2. E o artă aceea de a rezolva probleme sau de a-ți dezvolta obiceiuri de dorit punându-ți întrebările corecte. Pune-le pe hârtie și apoi, în timpul pe care ți-l aloci meditației, străduiește-te să găsești soluțiile potrivite pentru a obține rezultatele pe care ți le dorești.

FĂ UN GEST
ȘI VEI PUNE BAZELE UNUI OBICEI.
DEZVOLTĂ-ȚI UN OBICEI
ȘI VEI PUNE BAZELE UNUI CARACTER.
ÎNTĂREȘTE-ȚI CARACTERUL
ȘI VEI PUNE BAZELE UNUI DESTIN.

21
Trezește uriașul care doarme în tine

Tu ești cea mai importantă persoană care trăiește pe Pământ.

„Oprește-te și gândește-te la tine însuți: în întreaga istorie a lumii, nu a mai existat, nicicând, cineva exact ca *tine* și în întregul viitor infinit care se întinde în fața noastră nu va mai fi o alta.

Tu ești produsul: eredității *tale*, al mediului *tău*, al corpului *tău* fizic, al părții conștiente a minții *tale* și al subconștientului *tău*, al experienței *tale* și al localizării și evoluției *tale* specifice în timp și spațiu... și al unor alte lucruri, inclusiv al unor puteri cunoscute și necunoscute.

Tu ai puterea să influențezi, să folosești, să controlezi sau să te afli în armonie cu oricare dintre acești factori. Și *tu* îți poți direcționa gândurile, controla emoțiile și îți poți scrie destinul, cu ajutorul GP.

Deoarece *tu* ești o *minte* care se folosește de un *trup*.

Iar mintea ta e formată din două puteri invizibile și uriașe: conștientul și subconștientul. Una dintre ele este un uriaș care nu doarme niciodată. E numită subconștient. Cealaltă este un uriaș care, atunci când adoarme, e lipsit de putere. Atunci când e trezit, puterea sa potențială e nelimitată. Acest uriaș e cunoscut drept partea conștientă a minții tale. Când cele două conlucrează într-un mod armonios, ele pot afecta, folosi, controla și se pot armoniza cu toate puterile cunoscute și necunoscute.

Care ți-e voia, stăpâne? „Care ți-e voia, stăpâne? Sunt gata să te ascult, ca rob al tău — eu și ceilalți robi ai lămpii", a spus duhul.

Trezește uriașul care doarme în tine! E mai puternic decât toate duhurile lămpii lui Aladin! Duhul lămpii e un personaj fictiv. Uriașul care doarme în tine este real.

Ce dorești să ai? Iubire? Sănătate? Succes? Prieteni? Bani? O casă? O mașină? Recunoaștere? O conștiință împăcată? Curaj? Fericire? Sau vrei să ai o lume mai bună în care să trăiești? Uriașul care doarme în tine are puterea de a-ți face dorințele să devină realitate.

Care ți-e voia? Spune-i pe nume și va fi a ta! *Trezește uriașul care doarme în tine*. Cum?

Gândește. *Gândește pozitiv*.

Uriașul care doarme, asemenea duhului, trebuie chemat cu ajutorul magiei. Dar această magie stă în puterea ta. Magia este talismanul tău, cu simbolurile GP pe una din părți și GN pe cealaltă. Caracteristicile GP sunt trăsăturile pozitive simbolizate prin cuvinte precum credință, speranță, onestitate și iubire.

Vei porni într-o mare călătorie. Am numit rezumatele de la sfârșitul fiecărui capitol „liste de repere". Asta pentru că te pregătești să pleci la drum. Nu stai pe loc. Te îmbarci într-o călătorie pe ape agitate și, deseori, nefamiliare. Pentru a ajunge, cu succes, la capătul călătoriei tale, vei avea nevoie de multe dintre abilitățile navigatorului.

La fel cum busola unei nave este afectată de influențe magnetice perturbatoare, fiind necesar ca pilotul să facă anumite ajustări pentru a ține nava pe direcția bună, în același mod trebuie să ții seama de influențele puternice care te afectează, în timp ce navighezi prin viață.

O busolă e ajustată pentru a da indicații corecte, indiferent de variații și de devieri. Același lucru se aplică vieții,

unde variațiile sunt influențe ale mediului. Iar devierile sunt atitudinile negative din partea conștientă a minții tale și din subconștient. Trebuie să corectezi aceste devieri, pe măsură ce ele apar pe harta pe care ți-ai desenat traseul.

În fața ta se pot găsi dezamăgiri, necazuri și pericole. Acestea sunt stâncile și bancurile de nisip de care trebuie să treci, continuându-ți drumul. Și poți face asta atunci când busola ta e ajustată, pentru a ignora variațiile. Dacă ai idee unde se găsesc bancurile de nisip și care sunt curenții, de-a lungul coastei, poți să profiți de fiecare dintre ele. Poți alege, dintre factorii de mediu, influența razei de lumină a unui far, sau pe cea a sunetului unei balize pentru a cârmi pe un traseu care te va duce la destinație fără daune serioase.

Acum, când trasezi un parcurs, trebuie să te bazezi pe acuratețea busolei tale. Compensarea abaterilor busolei nu se bazează pe o știință exactă. O măsură de siguranță necesară e vigilența continuă a celui care navighează. E, totuși, posibil să ajustezi o busolă într-un mod foarte eficient.

Exact așa cum un ac magnetic e aliniat perfect cu polii magnetici nord și sud, în același mod, atunci când busola ta e ajustată, vei reacționa automat, aliniindu-te perfect cu obiectivul tău, cu cel mai înalt ideal pe care-l ai. *Iar cel mai înalt ideal al omului este voința lui Dumnezeu.*

Cartea aceasta te va însoți, de acum înainte, în călătoria ta spre succes. Îți va aduce succes, bogăție, sănătate fizică, mentală, spirituală și fericire — atunci când vei reacționa favorabil față de ea. Amintiți-vă de ceea ce spunea Andrew Carnegie:

„Pentru tot ceea ce merită să ai în viață, merită să și muncești."

Trezește uriașul care doarme în tine! În următorul capitol, intitulat „Puterea uimitoare a unei bibliografii", vei descoperi arta de a citi o carte motivațională într-un mod care te va ajuta să trezești uriașul adormit din tine.

LISTA DE REPERE NR. 21
Gânduri de căpătâi

1. Ce doreşti să ai? Iubire? Sănătate? Succes? Prieteni? Bani? O casă? O maşină? Recunoaştere? O conştiinţă împăcată? Curaj? Fericire? Sau vrei să ai o lume mai bună în care să trăieşti?
2. Spune-i pe nume şi poate să fie a ta — *dacă* înveţi să pui în aplicare principiile care se găsesc în această carte şi care se aplică în cazul tău.
3. Gândeşte. Gândeşte pozitiv. Şi urmează aceste gânduri prin acţiuni de dorit.
4. Ajustează-ţi busola pentru a evita pericolele şi pentru a ajunge, astfel, în siguranţă la destinaţia aleasă.
5. *Cel mai înalt ideal al omului este voinţa lui Dumnezeu.*
6. Trezeşte uriaşul care doarme în tine!

TREZEŞTE URIAŞUL CARE DOARME ÎN TINE!

22
Puterea uimitoare a unei bibliografii

Acest capitol este o bibliografie. Iar această bibliografie are o putere potențială uimitoare. Deoarece în ea s-ar putea găsi butonul ascuns care, atunci când e apăsat, poate dezlănțui puterea care se găsește în interiorul tău — vastele resurse neatinse și neexploatate pe care tu singur le deții. Și sperăm că va crea o reacție în lanț care te va ajuta să atingi succesul adevărat. Dacă vrei să te motivezi pe tine și pe alții: folosește-te de o carte.

Folosește-te de o carte. În *Cheia succesului. Gândirea pozitivă* autorii au folosit o tehnică ce s-a dovedit extrem de eficientă în scrierile și prelegerile lor și în serviciile de consiliere pe care le oferă. Noi recomandăm cărți motivaționale care, prin intermediul experienței, au dovedit că provoacă o reacție dezirabilă și pozitivă în cei care le citesc.

Acum, în secolul XX, America a avut deosebitul noroc de a fi martora apariției unui grup de autori care au talentul unic de a scrie într-un mod ce cultivă semințe ale unor idei care îi motivează pe aceia ce sunt în căutarea dezvoltării de sine să-și atingă acest țel. Cititorii reacționează prin *acțiuni* dezirabile.

Chiar dacă unele cărți pe care le-am recomanda nu se mai tipăresc astăzi, adevărurile universale conținute între paginile lor sunt la fel de adevărate acum, ca în ziua când au fost

scrise. Și astfel de cărți poți fi obținute de la anticariat, sau împrumutate de la bibliotecă.

Încă o dată, te îndemnăm să citești, să studiezi, să înțelegi și să aplici principiile din cărțile, revistele și articolele de ziar motivaționale, de dezvoltare personală, care te îndeamnă la fapte. Citește tot ceea ce poți găsi despre aceia care au avut cariere de succes în domeniul tău de activitate pentru a stabili ce principii poți să folosești, pentru a avea succes. De asemenea, citește povești de succes despre oameni din alte domenii de activitate și descoperă numitorul comun, principiul de la baza succesului.

Împărtășește și altora o parte din lucrurile pe care le deții, care sunt bune și de dorit: o carte motivațională, de dezvoltare personală, un articol, un editorial sau un poem.

Asta e ceea ce a făcut Nate Lieberman. Timp de mulți ani, el a fost reprezentantul unui industriaș. Avea o obsesie magnifică. Un număr de ani, a împărțit mii de cărți motivaționale cu prietenii săi. Și tocmai Nate Lieberman a fost acela care i-a făcut pe Emerson și pe dl Stone să se împrietenească, dăruindu-i un exemplar din cartea lui Emerson, *Essays*. Și, de asemenea, i-a făcut cunoștință cu autorii cărților *Suggestion and Autosuggestion*, *The Law of Psychic Phenomena*, *Invention and the Unconscious* și multe altele.

Ei bine, această împărtășire a ideilor și a idealurilor este un lucru minunat — le dăruiești altora și, totuși, le și păstrezi pentru tine.

Brownie Wise știa acest lucru. Brownie trebuia să se întrețină pe ea și pe fiul ei, care era bolnav. Salariul ei infim nu era suficient pentru a plăti îngrijirile medicale pentru fiul ei. Prin urmare, și-a luat și un job în vânzări, în regim part-time, la compania Tupperware Home Parties, Inc, pentru a-și crește veniturile.

Avea nevoie de bani. Cu ei, fiul său s-ar fi putut bucura de cele mai bune îngrijiri medicale. S-ar fi putut muta într-o

zonă cu o climă care l-ar fi ajutat să-și recapete sănătatea. Brownie Wise s-a rugat pentru ajutor. Și l-a găsit.

A citit o carte motivațională, *De la idee la bani*. A citit-o o dată și apoi a recitit-o. De fapt, Brownie a citit cartea de șase ori. Apoi a recunoscut principiile pe care le căuta și ceva s-a întâmplat. Ea a făcut să se întâmple! Și-a dat seama de felul în care putea aplica acele principii propriei situații și aceste idei au fost transformate în fapte. Nu a trecut mult timp până când câștigurile ei de la Tupperware au depășit 18 000 $ pe an. Și, în câțiva ani, veniturile ei au crescut la 75 000 $ pe an. În mod firesc, a devenit vicepreședinte și manager general al companiei. Brownie Wise se bucura de cinstea de a fi recunoscută drept una dintre femeile remarcabile care ocupau poziția de manageri de vânzări din Statele Unite ale Americii. Și-a continuat cariera de succes și, în cele din urmă, a devenit președinte al Vivian Woodard Cosmetic Corporation.

Succesul acestei remarcabile femei de afaceri a început cu o carte și a continuat cu o altă carte. O mare parte a succesului ei se datorează motivării eficiente a reprezentanților ei de vânzări. A împărtășit cu ei ceea ce învățase din cartea *De la idee la bani*. Brownie Wise a cumpărat exemplare din carte pentru reprezentanții ei de vânzări. Au fost îndemnați să o citească de câte ori o citise și ea și să aplice principiile de acolo în viețile lor.

Iar povestea lui Lee S. Mytinger și a lui William S. Casselberry, doctori în științe, e un alt exemplu al valorii cărților motivaționale, de dezvoltare personală, pentru atingerea succesului. Acești oameni au ajutat natura să le aducă sănătate bărbaților, femeilor și copiilor prin vânzarea produsului Nutrilite, un supliment alimentar care conține vitamine și minerale. Au făcut vânzări de multe milioane de dolari în fiecare an.

Mytinger și Casselberry au citit *De la idee la bani*. Au asimilat ceea ce au citit și au trecut la fapte. O parte a succesului

lor s-a datorat abilității de a-i motiva pe cei care le distribuiau produsul prin vitamine mentale și spirituale. Au făcut acest lucru folosind aceeași carte care îi inspirase. Fiecare angajat nou trecea printr-un curs motivațional care îl învăța fundamentele succesului. Au împărțit mii de cărți de dezvoltare personală, deoarece știau ce efecte uimitoare au aceste cărți asupra productivității și a succesului reprezentanților de vânzări.

W. Clement Stone folosește literatura motivațională la scară largă, în organizația sa. Compania sa cumpără mii de cărți care sunt distribuite angajaților, acționarilor și reprezentanților de vânzări. Succesul și creșterea cifrei de afaceri înregistrate de companiile sale au fost fenomenale — și nu întâmplător.

Cum să citești o carte. A citi o carte motivațională e o artă. Atunci când citești, concentrează-te. Citește ca și cum autorul ar fi un prieten drag, apropiat, și ar scrie pentru tine și numai pentru tine.

Amintește-ți că Abraham Lincoln, când citea, își făcea timp să mediteze, pentru a asimila și a lega principiile de propria experiență. Ar fi înțelept să-i urmezi exemplul.

Hotărăște ce lucruri cauți înainte de a citi o carte motivațională. Dacă știi ce cauți, vei avea mai multe șanse să descoperi acele lucruri, față de situația când nu pornești cu un scop precis. Dacă vrei cu adevărat să recunoști, să adaptezi, să asimilezi și să aplici principii de succes care sunt prinse între copertele unei cărți motivaționale, trebuie să depui un efort. O carte de dezvoltare personală nu trebuie răsfoită în același fel în care ai citi un roman polițist. Mortimer J. Adler, în *How to Read a Book*, îl îndeamnă pe cititor să urmeze un tipar de lectură. Iată un model ideal:

Pasul 1. *Citește pentru a înțelege informațiile generale.* Aceasta e prima lectură. Ar trebui să fie o lectură

rapidă, pentru a prinde fluxul cuprinzător al ideilor acelei cărți. Dar fă-ți timp să subliniezi cuvintele și formulările importante. Scrie notițe pe margine și rezumă ideile care îți vin în minte, pe măsură ce citești. Evident, poți face aceste lucruri doar cu o carte pe care ai cumpărat-o. Dar notițele și însemnările fac acea carte să fie cu atât mai valoroasă pentru tine.

Pasul 2. *Citește pentru nuanțe.* O a doua lectură are scopul de a asimila detaliile. Ar trebui să fii foarte atent și să vezi dacă înțelegi și dacă prinzi, cu adevărat, ideile noi pe care le prezintă cartea.

Pasul 3. *Citește pentru viitor.* A treia lectură e mai mult un exercițiu de memorare, decât de lectură. Ține minte pasajele care au o însemnătate deosebită pentru tine. Găsește modalități prin care acestea pot fi puse în legătură cu problemele cu care te confrunți în prezent. Testează idei noi; încearcă-le; aruncă lucrurile inutile și întipărește-ți lucrurile utile în tiparele tale comportamentale.

Pasul 4. *Citește — ceva mai târziu — pentru a-ți împrospăta memoria și pentru a-ți revigora motivația.* E o poveste bine cunoscută despre un agent de vânzări care, ajuns în fața managerului de vânzări, îi spune: „Mai ține-mi o dată discursul acela motivant despre vânzări, pentru că m-am cam descurajat". Cu toții ne putem descuraja. Ar trebui să citim cele mai bune cărți pe care le avem, în asemenea momente, pentru a reaprinde flăcările care ne-au motivat, încă de la început.

Vom înșira câteva cărți motivaționale, de dezvoltare personală (câteva sunt cărți practice) care te pot motiva să întreprinzi acțiuni de dorit. Fiecare cuprinde comori ascunse pe care le poți descoperi singur.

Dar înainte de a trece în revistă lista și de a-ți încheia prima lectură a cărții de față, îți mai aducem încă o dată aminte: *împărtășește și altora o parte din ceea ce e bun și de dorit, și trezește uriașul care doarme în tine*. În acest fel cartea aceasta nu va fi capătul drumului. Va fi începutul unei noi epoci a vieții tale.

Tu decizi cum se termină această carte.

BIBLIA

(a) Să umblăm cuviincios, ca ziua: nu în ospețe și în beții, nu în desfrânări și în fapte de rușine, nu în ceartă și în pizmă; Ci îmbrăcați-vă în Domnul Iisus Hristos și grija de trup să nu o faceți spre pofte. (Romani, 13, 13-14)

(b) Căci el este ca unul care își face socotelile în suflet. „Mănâncă și bea", îți va zice el. (Proverbe, 23, 7)

(c) Iar Iisus i-a zis: De poți crede, toate sunt cu putință celui ce crede. (Marcu, 9, 23)

(d) Și îndată strigând tatăl copilului, a zis cu lacrimi: Cred, Doamne! Ajută necredinței mele. (Marcu, 9, 24)

(e) Atunci S-a atins de ochii lor, zicând: După credința voastră, fie vouă! (Matei, 9, 29)

(f) Așa și cu credința: dacă nu are fapte, e moartă în ea însăși. (Iacov, 2, 17)

(g) De aceea vă zic vouă: Toate câte cereți, rugându-vă, să credeți că le-ați primit și le veți avea. (Marcu, 11, 24)

(h) Ce vom zice deci la acestea? Dacă Dumnezeu e pentru noi, cine este împotriva noastră? (Romani, 8, 31)

(i) Cereți și vi se va da; căutați și veți afla; bateți și vi se va deschide. (Matei, 7, 7)

(j) Căci flămând am fost și Mi-ați dat să mănânc; însetat am fost și Mi-ați dat să beau; străin am fost și M-ați primit. (Matei, 25, 35)

(k) Și le-a zis: Mergeți în toată lumea și propovăduiți Evanghelia la toată făptura. (Marcu, 16, 15)

(l) Căci nu fac binele pe care îl voiesc, ci răul pe care nu-l voiesc, pe acela îl săvârșesc. (Romani, 7, 19)

(m) Pentru că ceea ce fac nu știu; căci nu săvârșesc ceea ce voiesc, ci fac ceea ce urăsc. (Romani, 7, 15)

(n) Iar Petru a zis: Argint și aur nu am; dar ce am, aceea îți dau. În numele lui Iisus Hristos Nazarineanul, scoală-te și umblă! (Faptele Apostolilor, 3, 6)

(o) Că iubirea de argint este rădăcina tuturor relelor și cei ce au poftit-o cu înfocare au rătăcit de la credință, și s-au străpuns cu multe dureri. (I Timotei, 6, 10)

(p) Să nu furi! (Ieșirea, 20, 15)

ALTE CĂRȚI RECOMANDATE

Adler, Mortimer J., *How to Read a Book*, apărută la Simon & Schuster.

Alger, Horatio, *Robert Coverdale's Struggle*, apărută la Hurst & Company.

Baudoin, Charles, *Suggestion and Autosuggestion*, apărută la The Macmillan Company.

Beaty, John Y., *Luther Burbank, Plant Magician*, apărută la Julian Messner, Inc.

Bettger, Frank, *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling*, apărută la Prentice-Hall, Inc.

Bienstock, Louis, *The Power of Faith*, apărută la Prentice-Hall, Inc.

Brande, Dorothea, *Wake Up and Live*, apărută la Simon & Schuster.

Brazier, Mary A.B., *The Electrical Activity of the Nervous System*, un manual pentru studenți, apărut la Macmillan Company.

Bristol, Claude M., *The Magic of Believing*, apărută la Prentice-Hall.

Bristol, Claude M. & Sherman, Harold, *TNT, the Power within You*, apărută la The Century Company.

Burbank & Hall, *Training of the Human Plant*, apărută la The Century Company.

Campbell, Walter S., *Writing: Advice and Devices*, apărută la Doubleday.

Carnegie, Andrew, *Autobiography of Andrew Carnegie*, apărută la Houghton Mifflin Company.

Carnegie, Dale, *Secretele succesului. Cum să vă faceți prieteni și să deveniți influent*, traducere apărută la Curtea Veche Publishing; cea mai nouă ediție, revizuită, a fost publicată în 2010. Volumul original, în limba engleză, *How to Win Friends and Influence People*, a apărut la Simon & Schuster.

Clarke, Edwin Leavitt, *The Art of Straight Thinking*, apărută la Appleton-Century-Crofts, Inc.

Clason, George S., *The Richest Man in Babylon*, apărută la Hawthorn Books, Inc.

Collier, Robert, *Secret of the Ages*, apărută la Robert Collier.

Colson, Charles, *Born Again*, apărută la Chosen Books.

Copi, Irving, *Introduction to Logic*, apărută la Macmillan Company.

Coué, Emile, *Self-Mastery Through Conscious Autosuggestion*, apărută la American Library Service.

Dakin & Dewey, *Cycles*, apărută la Henry Holt & Company.

Danforth, William H., *I Dare You*, editată de „I Dare You" Committee, Checkerboard Square, St. Louis, Missouri.

Dewey, Edward R. & Mandino, Og, *Cycles: The Mysterious Forces That Trigger Events*, apărută la Hawthorn Books, Inc.

Dey, Frederic Van Rensselaer, *The Magic Story*, apărută la DeVorss & Company.

Douglas, Lloyd C., *Obsesia*; romanul în limba engleză, *The Magnificent Obsession*, a apărut la Houghton Mifflin Company.

Dumas, Alexander, fiul, *La Question d'argent*, Paris, théâtre du Gymnase.

Durant, Will, *The Story of Philosophy*, apărută la Simon & Schuster.

Eddy, Mary Baker, *Science and Health, with Key to the Scriptures*, apărută la Charles H. Gabriel.

Einstein, Albert, *Essays in Science*, apărută la Philosphical Library.

Elliot, Paul L. & Wilcox, William S., *Physics, A Modern Approach*, apărută la The Macmillan Company.

Franklin, Benjamin, *Autobiography of Benjamin Franklin*.

Freud, Sigmund, *Introducere în psihanaliză*; cea mai recentă traducere în limba română a apărut la Editura Trei, în 2010.

Gordon, Arthur, *Norman Vincent Peale: Minister to Millions*, apărută la Prentice-Hall, Inc.

Hayakawa, S.I., *Langauge in Thought & Action*, apărută la Harcourt, Brace & Company.

Hill, Napoleon, *The Law of Success*, apărută la Hawthorn Books, Inc.

Hill, Napoleon, *De la idee la bani*, apărută la Curtea Veche Publishing; cea mai recentă ediție a fost publicată în 2011. Varianta originală, în limba engleză, *Think and Grow Rich*, a apărut la Hawthorn Books, Inc.

Hill, Napoleon, *How to Raise Your Own Salary*, apărută la Combined Registry Company.

Hill, Napoleon, *Science of Success Course*, apărută la Combined Registry Company.

Hudson, Thomas Jay, *The Divine Pedigree of Man*, apărută la Hudson-Cohan Publishing Company, Inc.

Hunter, Edward, *Brainwashing*, apărută la Farrar, Straus & Cudahy.

James, William, *Principles of Psychology*, apărută la Henry Holt & Company.

Jones, Francis A., *The Life Story of Thomas A. Edison*, apărută la Grosset and Dunlap.

Jones, Jim, *If You Can Count to Four*, apărută la Whitehorn Publishing Company, Inc.

Kohe, Martin, J., *Your Greatest Power*, apărută la Combined Registry Company.

Maltz, Maxwell, *Psycho-Cybernetics*, apărută la Prentice-Hall, Inc.

Mandino, Og, *Cel mai vestit vânzător din lume*, traducere apărută la Curtea Veche Publishing; cea mai nouă ediție, revizuită, a fost publicată în 2008. Volumul original, în limba engleză, *The Greatest Salesman in the World*, a apărut la Frederick Fell Publishers, Inc.

Mandino, Og, *The Greatest Secret in the World*, apărută la Frederick Fell Publishers, Inc.

Marden, Orison Sweet, *Pushing to the Front*, editată de Success Company.

Mills, Clarence, M.D., *Climate Makes the Man*, apărută la Harper & Brothers.

Moutmasson, Joseph-Marie, *Invention and the Unconscious*, apărută la Harcourt, Brace & Company.

Moore, Robert E și Schultz, Maxwell I., *Turn on the Green Lights in Your Life*, apărută la Hawthorn Books, Inc.

Newman, Ralph, *Abraham Lincoln: His Story in His Own Words*, apărută la Doubleday & Company.

Osborn, Alex F., *Applied Imagination*, apărută la Charles Scribner's Sons.

Osborn, Alex F., *Your Creative Power*, apărută la Charles Scribner's Sons.

Overstreet, Harry și Bonaro, *What We Must Know About Communism*, apărută la W.W. Norton & Company.

Packard, Vance, *The Hidden Persuaders*, apărută la David McKay Company, Inc.

Peale, Norman, *The Power of Positive Thinking*, apărută la Prentice-Hall, Inc.

Rhine, Joseph B., *New World of the Mind*, apărută la William Sloan & Associates.

Rhine, Joseph B. Și J.C. Pratt, *Parapsychology*, apărută la C.C. Thomas.

Rickover, Rear, *Education and Freedom*, apărută la E.P. Admiral H.G. Dutton & Company.

Scheinfeld, Amram, *The New YOU & HEREDITY*, apărută la J.P. Lippincott.

Sheen, Msgr. Fulton Jr, *Life Is Worth Living*, apărută la McGraw-Hill Co.

Smiles, Samuel, *Self-Help*, apărută la Belford, Clarke & Company.

Stone, W. Clement, *The Success System That Never Fails*, apărută la Prentice-Hall, Inc.

Sweetland, Ben, *I Can*, apărută la Cadillac Publishing Company.

Sweetland, Ben, *I Will*, apărută la Prentice-Hall.

Walker, Harold Blake, *Power to Manage Yourself*, apărută la Harper & Brothers.

Walker, Mary Alice și Walker, Harold Blake, *Venture of Faith*, apărută la Harper & Brothers.

Walker, John K, John D., *A Portrait in Oils*, apărută la Vanguard Press.

Witty, Dr. Paul Andrew, *The Gifted Child*, apărută la D.G. Health & Company.

LISTA DE REPERE NR. 22
Gânduri de căpătâi

1. La fel ca Brownie Wise, Mytinger și Casselberry, W. Clement Stone și mulți alți manageri de vânzări ai unor organizații de succes, poți să te motivezi pe tine însuți și îi poți motiva și pe alții pentru a întreprinde acțiuni de dorit cu ajutorul cărților motivaționale — cărți care pot fi evaluate prin intermediul rezultatelor concrete, obținute de cititori.

2. Brownie Wise a găsit de cuviință să citească *De la idee la bani* de șase ori înainte de a recunoaște acele principii pe care le putea aplica în cazul ei. Apoi ceva s-a întâmplat. Ea a provocat acea întâmplare. Dezvoltă-ți puterea minții parcurgând cartea de față cât de des consideri de cuviință, pentru a înțelege cum să îți atingi orice obiectiv dezirabil care nu violează legile lui Dumnezeu sau drepturile semenilor tăi.

3. Atunci când citești o carte motivațională, de dezvoltare personală:
   (a) Concentrează-te.
   (b) Citește ca și cum autorul ți-ar fi un prieten drag, apropiat, și ți-ar scrie ție și numai ție.
   (c) Află ce cauți în acea carte.
   (d) Treci la fapte — încearcă să pui în aplicare principiile care îți sunt recomandate.

4. Evaluează cartea de față prin ceea ce gândești și faci pentru a te transforma într-o persoană mai bună și pentru a face lumea mai bună, atât pentru tine, cât și pentru semenii tăi.

5. Ești o persoană mai bună și lumea în care trăiești va fi una mai bună deoarece ai citit această carte. E adevărat sau nu?

VEI AVEA SUCCES PRIN GP!
POȚI, DACĂ ÎȚI DOREȘTI ASTA CU ADEVĂRAT!
ÎȚI DOREȘTI SAU NU?

CUPRINS

Editor: GRIGORE ARSENE
Redactor: MIHAELA POPESCU
Corector: EMILIA VESA
Tehnoredactor: DRAGOȘ DUMITRESCU

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. Aurel Vlaicu nr. 35, București
c.p. 020091
tel.: 021 260 22 87, 021 222 57 26
redacție: 0744 55 47 63
fax: 021 223 16 88
distribuție: 021 222 25 36
redactie@curteaveche.ro
www.curteaveche.ro

B-dul Tudor Vladimirescu nr. 31,
sector 5, București, ROMÂNIA

fedprint
tipografie
Tel.: 411.80.55; 411.47.76 office@fedprint.ro

PUTEREA MINȚII TALE ESTE NELIMITATĂ!

În mintea ta se află un talisman invizibil, secret. Pe una dintre fețele lui sunt imprimate literele GP (gândire pozitivă), iar pe cealaltă literele GN (gândire negativă). Gândirea pozitivă atrage în mod natural ceea ce este bun și frumos. Gândirea negativă te va lipsi de toate lucrurile datorită cărora viața merită trăită.

Succesul, sănătatea, fericirea și averea depind de felul în care gândești!

Atunci când pionierul literaturii motivaționale, Napoleon Hill, și milionarul W. Clement Stone și-au unit forțele pentru a crea unul dintre cele mai însemnate parteneriate ale tuturor timpurilor, rezultatul a fost *Cheia Succesului. Gândirea Pozitivă,* o carte-fenomen care transmite lumii că oricine își poate realiza visurile, având atitudinea corectă.

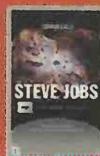
Acum poți profita și tu de programul ce a adus succesul în viețile a numeroase generații ce căutau – și au găsit – un stil de viață mai bun.



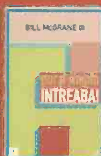
COLECȚIA
CĂRȚI CHEIE 145

Din aceeași colecție, editorul recomandă:

Carmine Gallo *Steve Jobs. Secretele inovației*
Napoleon Hill *Calea spre succes*
Bill McGrane III *Pur și simplu întreabă!*







CURTEA VECHE CĂRȚI CHEIE

Pentru a comanda online sau pentru lista completă a titlurilor publicate la Curtea Veche, vizitează www.curteaveche.ro

Designul copertei: griffon.ro



GRIFFON AND SWANS BOOKS

Curtea Veche

